

NIU XIN XIONG DAN — GU SHI TOU ZI XIN LI FEN XI

牛心熊胆

股市投资心理分析

◎ 徐敏毅 著
◎ 『专家论股』系列丛书
◎ 四川人民出版社

典藏

*N*IU XIN XIONG DAN — GU SHI TOU ZI XIN LI FEN XI

牛心熊胆

—— 股市投资心理分析

徐敏毅 著

四川人民出版社

(川) 新登字 001 号

责任编辑：余其敏

封面设计：周靖明

技术设计：何 华

·专家论股·

牛心熊胆

——股市投资心理分析

徐敏毅 著

四川人民出版社出版发行（成都盐道街3号）

新华书店经销

西南建筑设计院印刷厂印刷

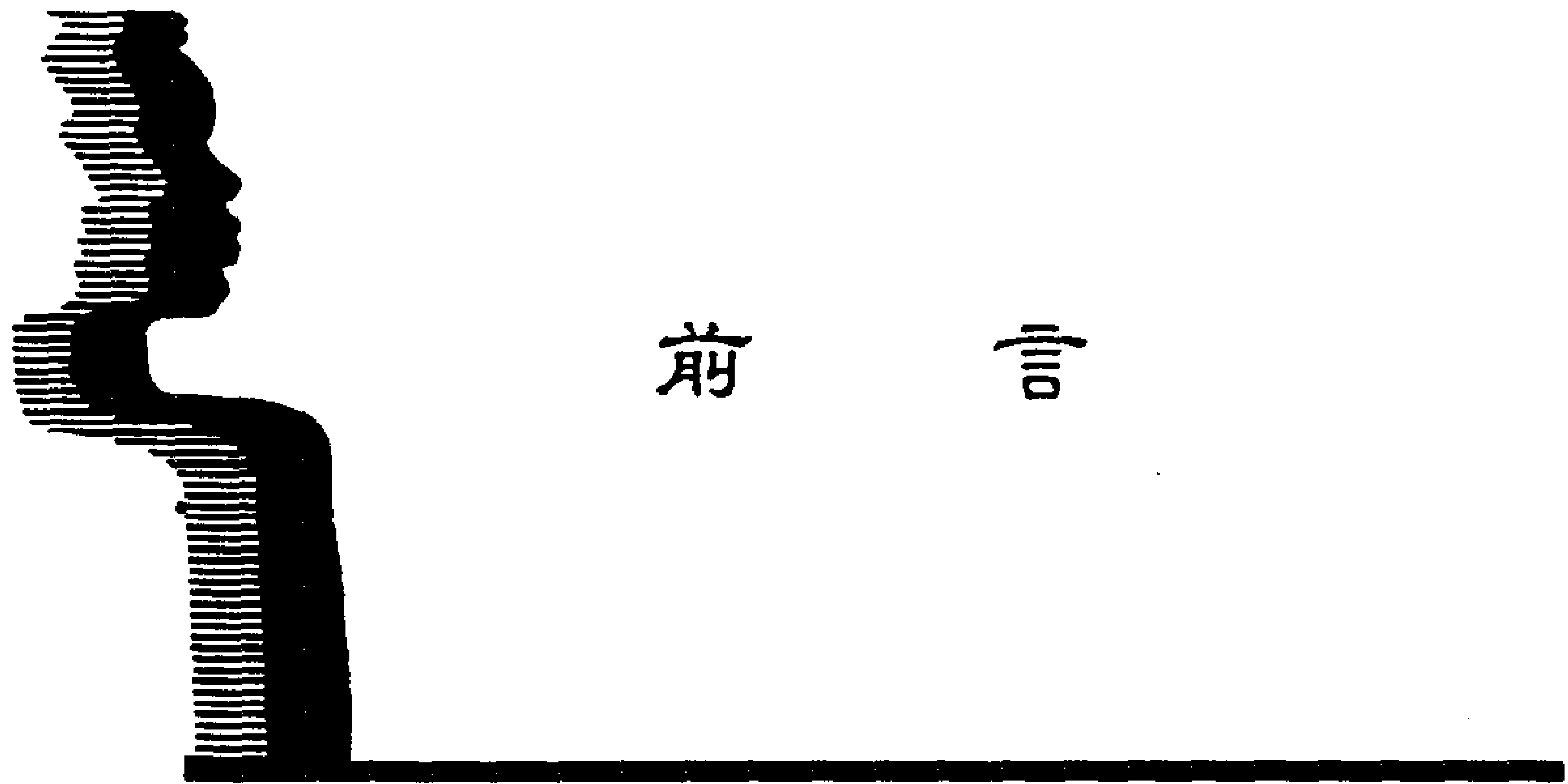
开本 850×1168mm 1/32 印张 8.75 插页 4 字数 200 千

1999 年 3 月第 1 版 1999 年 4 月第 2 次印刷

ISBN 7—220—04364—3/F·431 印数：10001—15000

定价：25.00 元

前言



自从1990年，在上海、深圳两地开放股票交易以来，我国的证券市场可以说从无到有，从小到大，取得了长足的发展。在短短的几年时间里，走过了西方发达国家几百年的历程。根据最新统计，仅在上海、深圳开户的投资者户数就已经达到三千九百多万，已经初步形成债券市场、股票市场、期货市场等金融市场体系。

随着证券投资的大众化，将会有越来越多的人参与到市场中搏击。然而，证券市场是一个充满不确定性的场所，既有诱人的机会，也蕴藏着巨大的风险，作为投资人必须做好应付各种风险的准备，才能市场中立足，为此，如何提高投资者的心理素质就显得特别重要。在股票市场，一直流传着一个说法，要战胜市

牛心熊胆

场，首先就要战胜自己。的确，市场中最大的敌人，正是投资人自己的心灵。

证券投资或投机是一项高风险、高收益的事业，投资者经常会有成功的喜悦，但也时常会有受挫的可能。在其它一些投资领域，投资结果往往要经过很长时间才能知道，而在证券市场，结果几乎是立刻就见分晓。行情如流水，市场价格总是处在变动之中，上升固然让人高兴，下跌却也无可回避。如果把证券价格的每次下跌都看作失败，那么，证券投资者就可能是世界上经历失败次数最多最频繁的人。这个世界上，还没有哪一个地方能与证券市场相比，在一个十分短暂的时间里，就可以让投资者充分地经受种种情绪的考验——喜悦、悲哀、忿恨、追悔莫及……毫无疑问，证券市场是投资人心理的搏击场。作为一名投资者或投机者，对此必须有一个清醒的认识，既然已经进入了这一行，就得准备付出艰辛的劳动；准备着经受无尽的心灵的煎熬；准备着把自己字典中原先写着“失败”的地方，换成“暂时受挫”；准备千百次东山再起。因此，作为一个证券投资者，必须有一种百折不挠的勇气，有一种坚韧不拔的决心，有一种抗战到底的恒心。需要练就一种“不以涨喜，不以跌悲”的心胸，也需要练就一副“先市场上涨而买，先市场下跌而卖”的火眼金睛。这一切，都要求投资人具有优良的心理素质。自然，事情总是说起来容易，做起来难，许多投资人往往都是在蒙受了许多的损失之后，才会有切身的体会。有人说，投资者的最大财产不是金钱，而是惨痛损失换来的经验教训，这是有道理的。

证券投资是一个充满劳累和易受挫折的职业，其精神磨损是每个投资人都躲避不及的。市场内人声鼎沸，行情的涨涨跌跌，

前 言

时时刻刻刺激着人的神经，影响着人的情绪，面对一个如此变化多端、剧烈动荡的市场，没有稳定的心理素质是不可想象的。

然而，让人感到奇怪的是，在林林总总有关证券市场的书籍中，探讨市场参与者——投资或投机人的心理方面的书却极少。市面上流行的此类书籍往往是介绍性的居多，谈操作技巧的居多，人们似乎更多的关注操作层面的东西，他们试图在这些书籍里寻找到如何在市场中获利的“秘诀”。但是，实际的情况恰恰相反，事实上，要想在这些书籍中寻找让人快速致富的技巧是不可能的。试想，假如真有什么“秘诀”之类，谁又会这么风格高尚，将发财致富的本领公之于众呢？于是，在这些书籍中，作者们只能谈一些你可以用，我也可以用，你可以赚钱，但也可能赔钱的“放之四海而皆准”的技巧。另一方面，当这些书籍所谈的技巧越是细致具体，也就越会约束投资者自己的思考，反而离市场的现实越远，并因而失去实际意义。如果说在市场的初期阶段，由于参与者普遍缺乏有关的知识、技巧，这一类书籍还能够满足人们的需要，那么，当市场发展到一定的程度，社会大众的投资热情已被唤起，从市场参与者方面来说，伴随着市场的日趋成熟，就有必要把从市场摸爬滚打中总结出的一些操作技巧和经验——感性认识上升到理性水平。对于有一些经验的市场人士来说，培养对市场敏锐的感觉是必须的，但是，完全依靠感觉行事显然又是行不通的。

我国证券市场的发展，从无到有，从小到大，必将从不成熟走向成熟；从不规范走向规范。从投资者的角度来说，同样会经历这样一个过程。早在 1994 年，就有一些学者提出“寻求大智慧”的问题，在经历了这几年我国证券市场的风风雨雨之后，不

牛心熊胆

论是对管理层，还是实际的参与者而言，这仍然是一个十分迫切的问题。的确，我们所需要的不仅仅是教授如何操作的技巧，而是关于市场的“大智慧”；不是具体如何做的“雕虫小技”，而是关于投资的方法论。本书正是从这个角度来研究证券市场的一个尝试。

本书的目的并不是要提出什么新的投资理论或方法，而是企图从心理学的角度对证券投资或投机问题进行一些探讨，尤其侧重对投资者及投资大众心理面的分析，期望通过一些较为普遍的市场心理现象的分析，以揭示蕴含其中的一些规律。很多内容是作者本人伴随我国证券市场发展的风风雨雨，参与股市、期市实际操作的一些体会，乃至经验总结。由于人性的弱点——有其共同性，所以，本书的一些内容虽然看起来不免显得泛泛而谈，却具有启发意义。诚然，面对人的心理的汪洋大海，本书所涉及的只是其中的几朵浪花而已。但是，作为市场大海风口浪尖的弄潮儿，有时候也许需要以一种旁观者的心情，观看潮起潮落。所谓“行到水穷处，坐看云起时”。那将是一种别样的感觉。对于证券市场的投资者来说，不断地反省与回顾自己的投资交易行为和心理状态，才能使自己更有效地克服心理上存在的先天弱点和人性的缺陷。

本书内容由四个部分构成：

第一部分，是本书的导论。主要内容涉及：股票市场与心理学的关系，有关个人心理学及群众心理学的基础知识。心理学是一门相当专门的学问，其中的一些概念和术语常常让一般的大众感到难以理解。在这一部分内容里，我们尽可能用浅显易懂的语言对心理学的一些基础知识做简要介绍，不过，对这些内容不那

前 言

◆◆◆◆◆

么感兴趣的读者完全可以采取大致浏览的方法，不必过分拘泥于专业上的解释。

第二部分，重点讨论了投资者身上普遍存在的一些心理问题。在第四章，我们讨论了投资者当中普遍存在的一些认知偏差和心理幻觉。在第五章，讨论了在证券市场中如何保持客观性，主要针对恐惧与贪婪这两个人性的基本弱点。第六章的主题是如何避免外部影响，坚持独立思考，着重讨论大众媒体、市场传闻、小道消息、专家意见等对投资人的影响。第七章，以满招损，谦受益为题，讨论了主观偏见、教条主义、过度自信对投资人的不良影响。第八章重点讨论了耐心在投资中的作用问题。第九章讨论了遵守纪律、坚持原则对成功投资的重要性。在第十、十一、十二章，我们讨论了投资者个人情绪的调节与控制，以及投资人的个性问题。

第三部分，对投资大众的心理做了一些分析。在第十三章，讨论了证券市场中的一些社会心理效应，这是从社会心理学角度，分析投资大众心理的一个尝试。在第十四、十五、十六章，重点讨论了证券市场中流行甚广的“相反意见理论”，我们认为，这个理论的核心就在于：从众与反从众。在第十七章，则讨论了一种相当特殊的情形，即在突发消息来临时，市场中的人们将如何做出反应。

第四部分，讨论投资者的心理素质与心理策略问题。首先，对一些成功的投资者所具有的心理素质进行归因分析，这构成第十八章的内容。随后，在第十九章，就一般投资者所应具备的心理素质做了讨论。第二十章，提出在证券市场中投资者可以采用的一些心理策略。最后，第二十一章，在总结国内外一些成功投

牛心熊胆
◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

资人士经验的基础上，提出了有关证券交易的十九条规则，相信
这些规则对普通的投资人同样具有启发意义。

作 者

1999 年 2 月于上海

目 录



第一部分 心理学与证券投资

第一章 导论	(3)
一、关于市场	(3)
二、投资还是投机	(5)
三、基本分析与技术分析	(7)
四、心理学与股票投资	(10)
第二章 心理学的基础知识	(14)
一、概 述	(14)
二、心理过程	(18)

— 2 —

第三部分 投资大众心理分析

第十三章	股票投资中的社会心理效应·····	(163)
一、从众效应·····		(163)
二、时狂现象·····		(166)
三、暗示流言的作用·····		(168)
四、感染效应·····		(171)
第十四章	从众与反从众：何时持相反意见（上）·····	(174)
第十五章	从众与反从众：何时持相反意见（中）·····	(184)

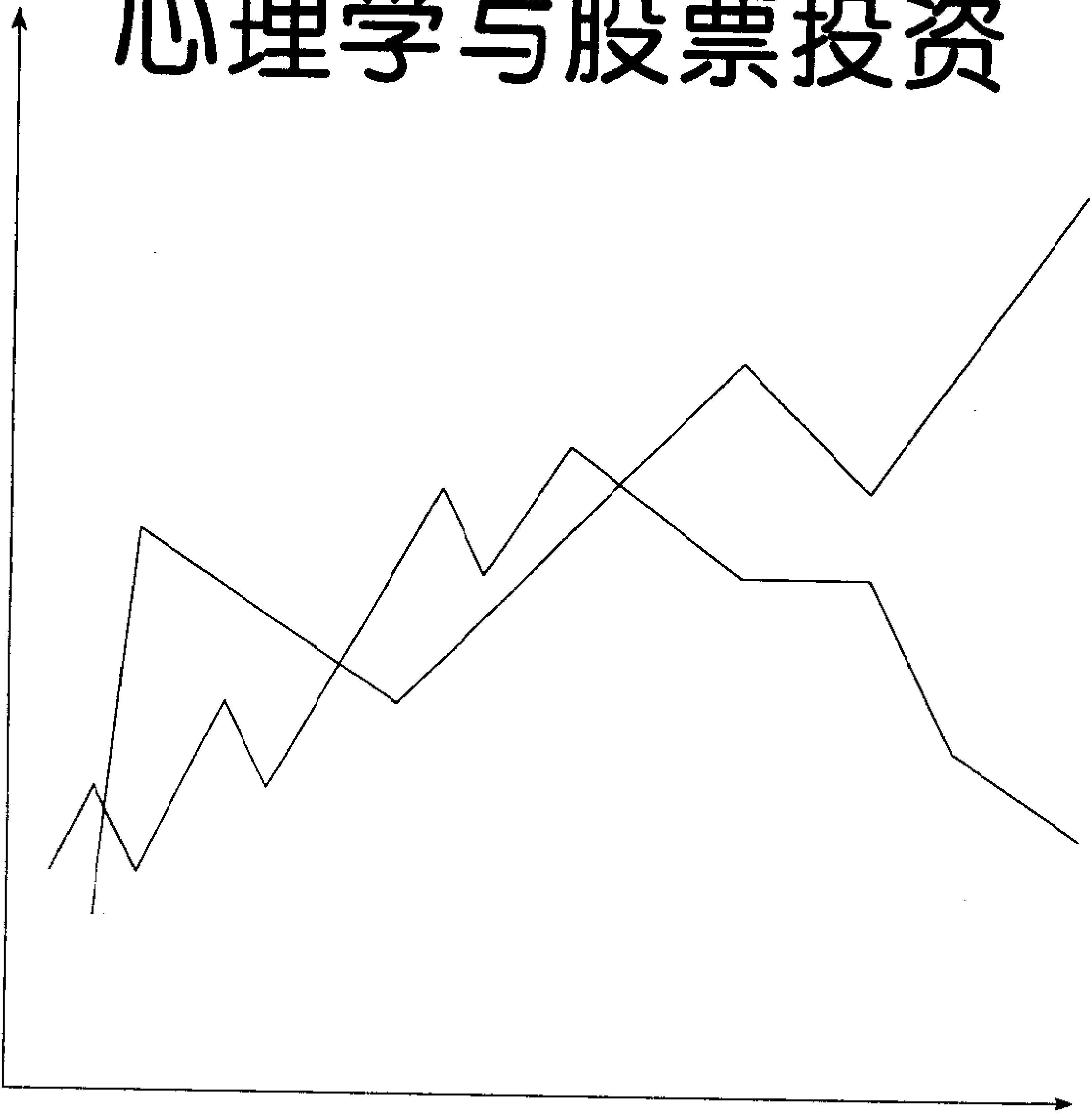
— 4 —

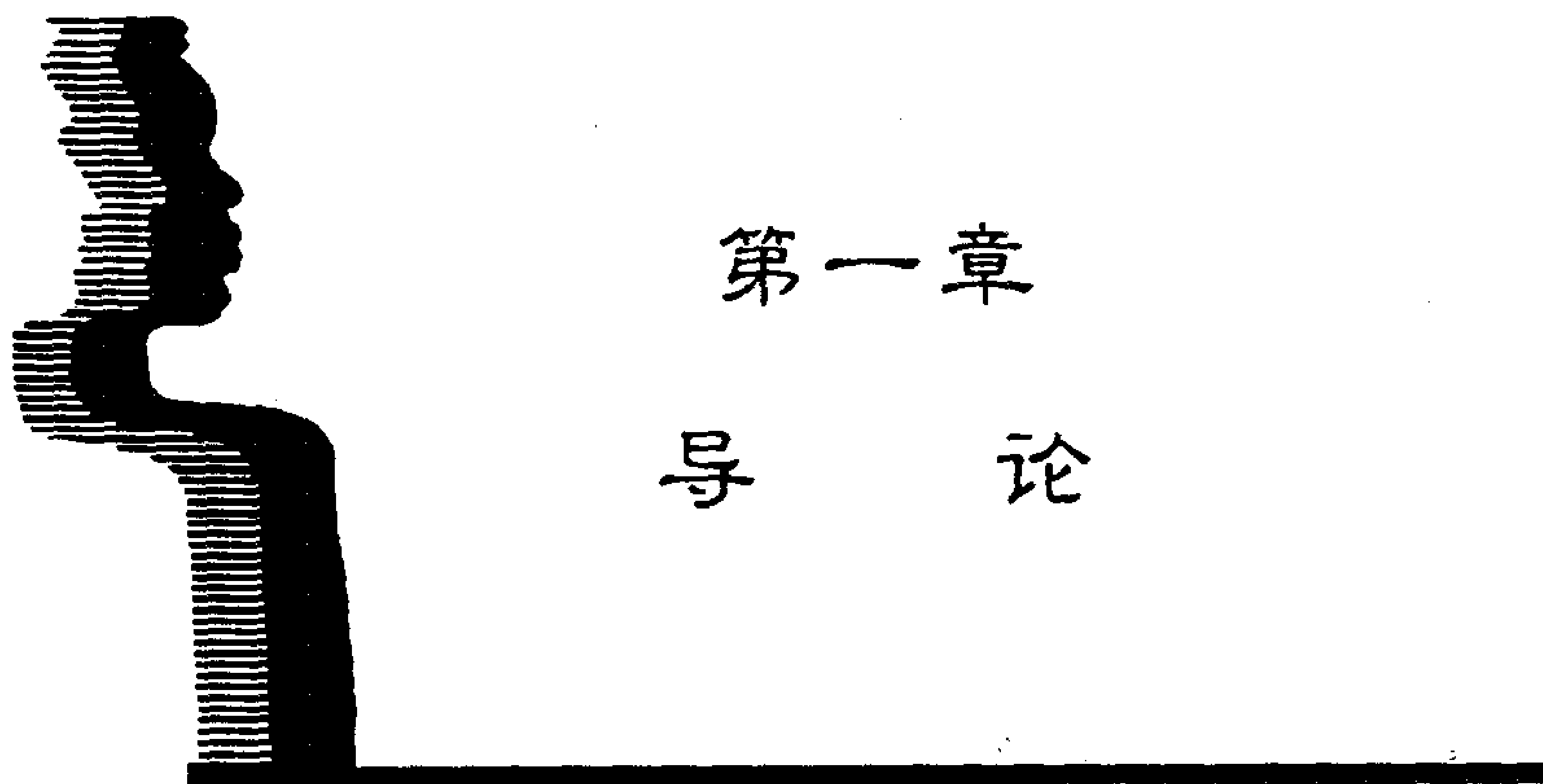
目 录

一、投资前的心理准备·····	(227)
二、辩证的思维·····	(229)
三、必备的心理素质·····	(231)
第二十章 证券交易的一些心理策略·····	(236)
一、确立投资目标·····	(236)
二、确立投资理念·····	(238)
三、确立投资计划·····	(241)
四、确立投资评估方法·····	(247)
第二十一章 投资交易的十九条原则·····	(249)
一、心理调控·····	(250)
二、资金管理·····	(254)
主要参考文献·····	(263)

第一部分

心理学与股票投资





第一章

导 论

一、关于市场

有一句古话说，胜人者有力，自胜者强。对于在证券市场中搏杀的人们来说，这句话所包含的意义，相信会有更深刻的理解。的确，在证券市场，不论投资者拥有资金多少，也不论他们是在投资，还是在投机，其最重要的敌人就是他们自己。唯有战胜自我的人，才能在中立于不败之地。证券市场是投机冒险家的乐园，更是一个斗智斗勇斗心态的地方。从这个角度，我们可以把市场看作是一个心灵角逐的心理战场。

对于大多数人来说，投身于证券市场似乎并不困难。然而，我们很快就会发现，一旦人们置身于市场之中，就常常被市场的无形力量所湮没。因此，在市场中，对自我的把握就显得尤为重

牛心熊胆

◆◆◆◆◆

要，而把握自我则意味着控制自己的感情，进行独立思考以及不被经常困扰我们的哪些因素所左右。譬如，我们许多人习惯于，看到一个股票的价格不断上扬时，会奋不顾身地投入；而在价格持续下跌的情况下，又会忍受不了亏损而杀出。像这种“追涨杀跌”的操作方式，正是基于人们的自然本性做出的投资决策，其结果往往会导致失败。因此，我们有必要发展出一种态度，即鼓励自己采取与市场相反的做法。

依据对市场情况做出情绪化反应获得成功，那仅仅是一种运气。然而，运气是不能帮助我们获得持续的成功的，在情绪冲动的情况下，要保持对市场的客观性是十分困难的。实际上，市场的参与者都极易经受恐惧、贪婪、得意忘形以及所有其它一些人性固有的弱点所影响，从而难以做出理性的判断。通常，人们总是花费大量的时间来研究市场，而对如何克服自己的心理弱点却考虑得太少。

在许多介绍投资的入门书中，经常提到的一个方法是，让投资人先进行所谓“模拟练习”，这样做当然也没有什么不好，问题在于，像这种“纸上谈兵”的投资游戏，并不能真正训练投资人对市场的实际感觉，更不会让投资人能够积累一些有关市场的经验，尤其是一些失败的经验。在这种“模拟练习”与实际投资之间的基本差别就在于金钱的委托。在实际投资行为产生时，因为涉及到切身的利益，人们的客观性往往会被搁置一旁，而代之以感性和情绪化，因而，导致损失经常是不可避免的。当然，从另一个方面来说，灾难也许应该受到欢迎，因为它往往比成功教会人们更多的东西。毕竟，失败是成功之母。

优秀的交易者和投资人都明白，成功往往意味着谦虚谨慎，

第一章 导 论

市场总有自身的方法寻找到人性的弱点。市场的危机经常会发生在我们毫无准备的紧要关头，而且，最终将导致亏损和情感上的痛苦。如果投资人不能认清这些缺点，并采取补救措施，那么，遭致更大的损失就是可以预期的。甚至于当你觉得已经明白客观性、忍耐心、谦逊和自律的重要性，损失似乎也不会就此停止，因为你仍有可能掉进志得意满的心理陷阱之中。因此，在市场中投资或投机，重要的是我们要不断地检查自己所取得的进步和存在的缺点。从根本上说，不存在完全相同的两个市场情形。

二、投资还是投机

证券市场的投资或投机交易，其实就是一种零和游戏（Zero-sum Game）。对于每一项买入，相应地就有一项卖出。市场的参与者总是怀着美好的获利期望而来，却不知道他们必须面对同样怀着获利目的的、可能更有经验的投资人。因此，常常是在严重的损失发生之后，人们才会明白期望在市场中获利并非那么容易。其实，在证券市场进行投资或投机，对大多数人来说，绝不是一条能够让人快速致富的捷径，也许我们可以把它看作是一项事业，但它却有与其它事业绝然不同的特点。参与证券市场，不仅需要付出一定的资金，更要付出心力。

人们往往根据一时的兴致，或者是来自一位朋友、同事、别人的一句话，就会做出成千上万元的投资决定，而在选择其它一些东西如买一件家具时，尽管花费的钱更少，却更为慎重，常常需要认真仔细的考虑、斟酌之后才会做出决定。这个事实也表明，证券市场的价格常常更多地决定于情绪与情感，而不是理性的思考与判断。因此，如果投资人能够认识到这一点，面对市场

牛心熊胆

的波动，能够有意识地抑制自己的情绪本能，并仔细地设计投资计划，那么，他就一定能够超越大众，更有可能在市场中获得成功。

市场的价格往往反映了市场参与者的态度和期望，而这种态度和期望又是人们基于现实的经济、金融状况做出反映的结果。当人们认为，价格将上扬时，他们普遍会变得贪婪，而不论他们所购买的是黄金、棉花、股票或是债券。相反，当人们认为价格将下跌时，情绪上就会变得害怕或恐惧。就此而言，在所有的市场中，人的本性是一致的。这也是我们讨论证券投资心理的一个基本前提。

证券市场中，投资与投机可以说是一枚硬币的两面，很多时候难以截然分开。不过，为了在后面各章讨论方便，我们试图将这两种行为的时间界限加以区分。大致说来，投资者更关心持有一种证券的时间长短，他们通过付出一定的时间成本使自己的资本增殖；但投机者只关心证券价格的波动，他们通过价格差异——低买高卖来使自己的资本增殖。因此，投资者的时间界限比较长，通常持有一种证券在一年以上，而投机者的时间界限要短得多，通常持有某种证券从一两天到一个月左右。在其经典著作《股票投机 ABC》一书中，萨米尔·尼尔逊（Samual Nelson）把投机定义为“根据计算进行的冒险活动”。并且认为，投机与赌博之间的差异也在此，因为赌博仅仅是一种冒险，它不需要进行计算。

在市场中进行投机活动，的确需要对未来有一种理性思索和系统分析的能力。华尔街历史上著名的投机家伯纳德·巴鲁克（Bernald Baruck）曾经说过：“投机商是一个要对未来发生的事件

第一章 导 论



进行思考和策划的人——也是在事件发生之前就采取行动的人，因而，投机商经常是正确的。”（引自《华尔街发家史》中译本P108）在这个意义上，投机实际上包含了投资、交易以及期货市场上的套头交易等三层含义。投机需要一种超前思维，必须就买什么或卖什么，何时买或卖以及是否要买或卖作出自觉的决定。这就意味着投机者对未来事态的发展情况要有几种设想，并决定在每种情况下应采取何种行动。所谓计划就是在行动之前先进行思考，在这层意义上，投机和计划是相同的，一项计划可以让你进行长期投机（即做一名投资者），也可以是一项短期投机（如市场交易员），或者是一项套利交易（同时既是交易员又是套期保值者）。正因为如此，所以有人称投资者乃是投机失败的人。

尽管各种类型的市场参与者所承受的风险程度以及时间界限是不同的，但是，从本质上讲，由于人性所具有的共同点，因而，市场心理的表现会有许多相同之处。当投资大众推动市场达到某个极端之时，所有的市场参与者都必须随时准备采取相反的立场。同样，每个参与者也必须努力保持冷静和客观的头脑，并尽可能把出自情绪和情感的本能反应限制在极小的范围之内。

三、基本分析与技术分析

不论投资者，还是投机者，通常都采用两种基本的分析方法，不过侧重点略有不同，这就象短跑选手与马拉松选手的训练目标之间存在的差异。这两种基本分析方法就是：基本分析（fundamental analysis）与技术分析（technical analysis）。

基本分析是通过对一般宏观经济情况，行业动态变化，发行公司业绩前景、财务结构、经营状况，以及股市中的一些技术因

牛心熊胆

素、政治因素、心理因素等进行分析，确定股票的真实价值，提供投资者选择股票的依据。这种分析方法主要是通过影响供求关系的基本因素，来判断市场态势，特别是长期趋势。因为市场的波动虽然千变万化，扑朔迷离，但归根结底是由供求关系决定的。

通常，我们可以把影响市场供求关系的客观因素分为长期的宏观因素和短期的微观因素两大类。前一类涉及国家乃至国际上的政治局势、经济政策、状况等等，后一类涉及到具体公司所处的行业状况、成长周期、管理水平、利润收益等等。除此之外，就股票市场来说，还有其它一些因素也对供求关系产生影响，如消息、市场心理、投资人的预期等等。基本分析方法因为较多地从影响市场的基本因素出发，通过分析理论价值与市场价格，对于预期整个市场的长期发展前景很有帮助，对于确定何时买卖股票，买卖何种股票也是有帮助的，但对于把握近期市场的具体变化作用并不很大。这种分析方法是证券投资分析的基础和重要组成部分。

在股市分析中，运用基本分析方法的主要有以下几种理论，即传统的股价理论、信任心理理论、随机漫步理论、效率市场理论等。

技术分析是一种完全根据市场行情变化而加以分析的方法，它通过对某些历史资料（或成交价格、成交数量等）进行分析，判断整个市场或个别股票未来的变化趋势，探讨市场行为的可能轨迹，从而为投资人提供买卖股票的信号。技术分析的主要假设是：所有影响供求关系的因素都反应在价格的变化上，而历史会不断重演，对同样的情况，不同时期的投资者会有同样的反应，

第一章 导 论



由价格形成的图表反映了市场投资人的心理和行为模式，因此，我们可以从过去的交易资料和股价变化过程中显示出来的有意义形态和信号的分析研究中，选择买卖股票的合适时点。

技术分析也被称为图表分析，因为早期的技术分析工具就是利用记录价格实际波动的图表，研究市场力量的变化，进而预测市场未来的动向。现代的图表分析已经在传统的图表分析基础上增加了许多数理分析方法。人们利用数理方法设计出不同形式的方程式和方程组，借以评估市场价格变化的力量，测定价格走向。特别是计算机技术的飞速发展，更使技术分析如虎添翼。

技术分析工具有很多，如条形图、点线图、K线图、成交量、缺口理论等等，有些是专用于预测整个市场走势，有些用于预测单个股票走势，投资者往往根据不同目的，分别选用。

不论是投资者，还是投机客，都应该明白：在证券市场中，没有任何一种方法是万能的。对于上述两种方法，也是见仁见智，有的人相信基本分析，有的人则迷信技术分析，完全依据图表和指标行事。由于没有一种方法是完美无缺的，然而，在市场中搏击，没有一种方法为依据又是万万不能的。因此，市场中一些成功人士通常的做法是，以某一种自己运用方便的方法为主，辅以其它方法。而且，在实际运用过程中，又绝非唯方法是尊。

总之，我们认为，证券市场中的投资或投机，并不是一门科学，而是一门艺术，要想在市场中获得成功，需要长期不懈地学习、不断摸索，其中修养和实践、经验和灵感、自控和自律，具有同样的重要性。

牛心熊胆

◆◆◆◆◆

四、心理学与股票投资

股票投资与心理学的关系是十分密切的。股票投资的主体是人，而人的任何行为都会受其心理活动的影响，因此，任何一项投资行为无疑都受到投资者心理的影响。这种影响通常包括两个方面：在有意识的层面上，个人能够认识到心理作用；但在无意识的层面上，个人却觉察不到这一点。心理学的研究为我们了解证券投资中的心理因素提供了许多有益的启示。譬如，在实际交易过程中，我们经常发现一些投资人的心理波动很大，特别是在变幻多端、忽上忽下的市场中，人们的情绪也会随着波动起伏，难以平静。有人曾经很形象地描述过初入市者心理活动的“心电图”。

“心电图”的第一个阶段是“懊悔”。投资者看中了一种股票，当天市价为6元，而等他第二天一大早打算入市买进时，却发现价格到了8元，这时，他就懊悔未能早些买入，却又想等价格回落到6元再买进，不料打错了算盘，股价不跌反涨，达到了10元，于是他愈发懊悔，心里的酸劲就甬提了。

第二个阶段是“失望”。当该股票从10元继续上涨到12元时，投资者就开始感到失望，意识到市价并未按自己的美好愿望发展，继而埋怨自己为什么没有在8元价位时入市。

第三个阶段是“生气”。股价涨势不衰，又从12元跃升到14元，投资者的心理由失望转为生气，莫名其妙地怨恨这家公司的股票为什么只涨不跌。

第四个阶段是“气疯”。当股价再升到16元时，不用猜也知道，投资者已经被“气疯”了，情绪剧烈波动，心神不定，对旁

第一章 导 论

人的规劝无动于衷，什么消息，什么传闻，全都听不到，看不见了。

第五个阶段是“盲目跟风”。股价再次上涨，达到 18 元，本应是投资者做出决断的时候，而他却来了个一百八十度的大转弯，不再生气，反面觉得这种股票就值这个价，并且还有再涨的可能，暗暗责怪自己以前何苦跟自己过不去呢？于是，他改变了主意，决定在 20 元时入市。其结果往往是在高价位被套牢，痛苦万分。甚至买进之后，股价一泻千里，弄得血本无归。

在这个过程中，从第一个阶段的“懊悔”到最后一个阶段的“盲目跟风”，都表现了投资人的心理作用。当然，投资者的心理表现是多方面的，如恐惧与贪婪心理、赌搏心理、固执己见等等。这一些都对投资人的市场行为产生影响。

另一方面，投资者也并非孤立地存在，在社会经济活动中，人们的思想感情以及行为，往往受社会上他人的思想感情与行为的影响。在证券市场中，这种影响是通过所谓“投资心理效应”表现出来的，譬如，当股市中大多数人都对后市表现出浓厚的乐观情绪时，很少有人能够抵御这种影响。股票投资者的心理效应存在一种倾向，即行情上涨时投资者心情会更加乐观，行情下跌时投资者将更加悲观。因此，每当股市疲软，股价下跌时，投资者对股市缺乏信心，前景看坏，造成颇有投资价值的优良股票也无人问津的局面，从而加速股价的跌落；相反，一旦股价开始向上启动，股市里的投资者对任何股票都看好，投资大众个个勇往直前，唯恐坐失获利良机，从而使本来已经热闹的股市更加热闹。所以，投资大众的心理效应对股票市场行情具有“乘数”功能，它对股价的涨跌起催化和加速作用。

牛心熊胆

◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

投资者心理效应的另一种形式是“投资气氛效应”，即市场的交易气氛影响投资者的行为，投资者的行为又影响股价的效果。在股市中，有些投资者往往会做出违反其原来意愿的买卖行为，就是受到“投资气氛效应”影响的结果。如有些投资者本来决定要买进股票的，到了股市之后，可能受到一片卖声的感染，不但没有买进股票，反而将手中持有的股票卖掉了；有些投资者本来决定卖出股票，可能在股市里受到买进声势所影响，不但没有卖出股票，反而稀里糊涂地跟着别人买进股票。当然，投资者如果不到股市现场从事交易，受气氛效应影响的可能性就比较小。

自从股票这个东西出现在世界上，就一直吸引着这个世界上最聪明的一些人，他们试图揭示股票的运行规律，而更多的人，则受强烈的获利欲望驱使，投身于这个市场，他们为它绞尽脑汁，为它疯狂。伴随着股票市场的发展，各种各样的方法，形形色色的理论，可谓层出不穷。然而，通过对现有理论和方法的回顾总结，我们却发现，有一个领域长期以来受到人们的忽视，在各式各样的股票书籍中，大多只做轻描淡写，很少有专门的讨论，更不要说系统的理论阐述。在股票市场相当发达的西方国家，这个方面的书籍也并不多见。这个领域就是：证券市场投资或投机心理。

之所以会造成这种情况，我们以为有这样几个原因，其一，心理学的发展滞后，我们知道，现代心理学从有着浓厚的思辨传统的哲学中分离出来，不过百余年的时间，远没有达到成熟的程度，它不能象现代物理学、化学、生物学等一些硬学科那样，对自然现象可以提出详细的描述和解释，而且，能够加以严格的控

第一章 导 论

制，进行准确的预测。能够对所研究的对象做出描述、解释、控制和预测，是一门学科成熟的标志。但心理学，作为一门科学却还难以做到这一切，正是由于心理学的发展滞后，极大的限制了它在证券市场的运用。其二，人心难测。现代心理学使用各种方法来研究人类的行为，从早期富于思辨的“内省法”，到后来的实验法、系统观察法、调查法、临床法等等，以及现代计算机技术的运用。心理学家们试图借助于这些有效的方法，揭示出人类心灵的奥秘，迄今，虽然在许多领域已经取得了很大的成就，但是，就证券投资来说，对于投资人心理的了解却远远不够。以至我们没有一套系统化的投资心理学理论。法国著名作家雨果曾经说过，比海洋更大的是天空，比天空更大的是人的心理。的确，在这个世界上，没有任何一样东西会象人的心理活动这样变化多端。因此，在没有找到有效的手段或方法之前，有关投资心理人们也就提不出有力的理论依据。

第二章 心理学的基础知识

一门研究心理现象及其规律的科学。那么，什么是人的心理现象呢？人的心理现象主要表现在人的各种有意识的活动中，现代心理学通常把人的心理现象划分为心理过程和个性心理特征两个方面。

我们知道，当人们处于清醒状态时，总是从事着各种各样的活动。比如，我们会听到风吹树叶的“沙沙”声；看到光亮、颜色；尝到滋味；闻到气味；摸到物体的软硬或冷热等都是感觉。在这些感觉的基础上，能辨认出这是刮风、阳光，那是花朵、大理石等等，这就是知觉。在离开了刺激物的作用之后，原来听过的话语，看过的某些图形、物象仍“话犹在耳”、“历历在目”，这就是记忆。人不只能通过记忆把经历过的事物回想起来，而且还能想出自己从未经验过的事物，如形成小说里所描写的人物形象和场面，这就是想象。凭借人所特有的语言，通过分析、综合、判断事物的本质及其发生、发展的规律，例如医生根据病人的体温、脉搏、舌苔、血液或排泄物的化验结果，推断出他某一内部器官发生病变的这个思索过程，就是思维。上面所说的感觉、知觉、记忆、想象、思维等都是属于对客观事物的认识活动，就是为了弄清客观事物的性质和规律而产生的心理活动，这种心理活动在心理学上统称为认识过程。

人在认识客观事物时，并非是无动于衷的，常常会产生满意或不满意，愉快或不愉快等态度体验，这在心理学上叫做情感或情绪。

人不仅能认识客观事物，对它产生一定的感受，而且还能根据对客观事物及其规律的认识自觉地改造世界。人能够根据自己的认识确定行动目的，拟定计划、步骤，克服各种困难，最后把

牛心熊胆

计划付诸行动，这种自觉地确定目标并力求加以实现的心理过程，叫做意志过程。所有这些心理现象，认识、情感、意志过程，统称为心理过程。心理过程是心理学研究对象的一个重要组成部分。认识、情感、意志这三个心理过程是互相联系，互相促进，统一在一起的。在以下一些章节中，我们将分别加以讨论，那不过是为了探讨的方便罢了。

人的心理过程，从其活动结构和发生机制来看，具有人类的共同性，它们都受共同的规律所制约。但是，心理过程表现在每一个具体的人身上，又不会是完全一样的。这是因为，人的心理过程总是体现在人们各自不同的生活实践中，也会受到差异规律的制约，从而表现出个人心理的不同倾向和特点。

在复杂的现实生活中，由于个人的种种因素和条件的不同，人们在形成需要、动机、信念、理想和世界观等方面，从微观上看，总会有这样或那样的个别差异。这些差异，在心理学中被看作是人们表现出来的不同的个性倾向性。

与个性倾向性相关联，在人们的认识、情感、意志和行为中，也常常反映着个人的许多不同的心理特点。譬如说，对同一事物的认识过程，有的人感知敏锐、思维深刻、想象丰富，而另一些人则相反；有的人记忆速度快且保持长久，有的人则记得慢且易遗忘；有的人善于形象思维，有的人则善于抽象思维；有的人善于解决问题、富于创造性，而有的人则遵循常规，不善开拓等等。凡此种种在认识及其活动效率方面表现的不同，就构成了人们在能力和智力方面的差异。

再如，有的人性情暴烈、易于激动，有的人则性情温和、不易发脾气；有的人反应迅速、情感外向，有的人则反应迟缓、情

第二章 心理学的基础知识

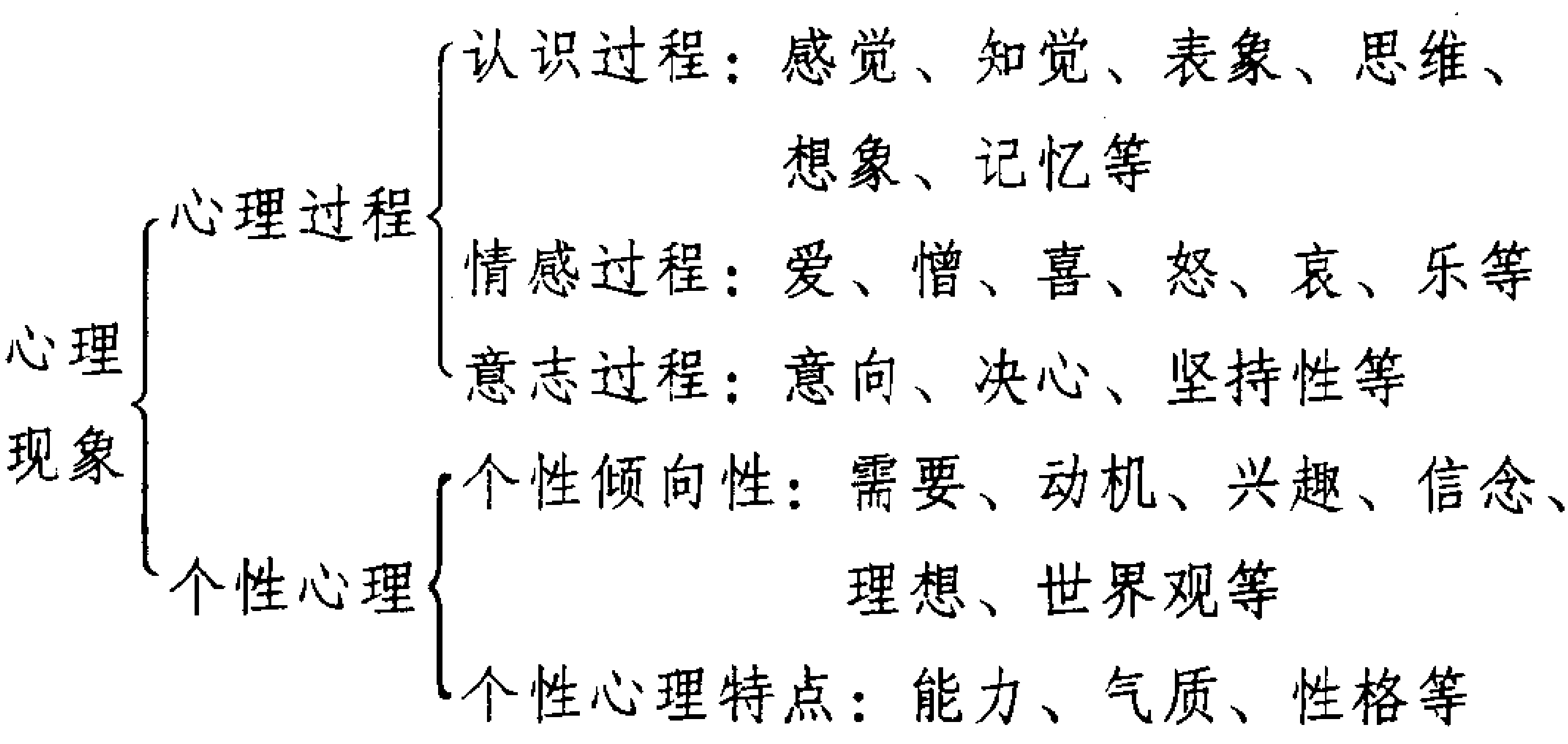
感内向；有的人情绪深沉、动作有力，有的人心境易变、行动不定等等。这些表现在情感、情绪等心理活动动力方面的特点，就构成了人们在气质方面的差异。

此外，还有的人经常是活泼愉快的，有的人则经常多愁善感；有的人安然沉静，有的人善于交际；有的人勇敢顽强，有的人怯懦软弱；有的人主动进取，有的人被动不前；有的人机智果断，有的人优柔寡断；有的人大公无私，有的人私心重重……等等。凡此种种表现在人们经常的态度和行为方式上的不同，就构成了人们在性格方面的差异。

综上所述，人们在能力、气质和性格等方面表现出的差异，心理学统称为个性心理特点。个性倾向性和个性心理特点有机地、综合地体现在一个人的身上，也就形成了一个完整的个性心理，或简称个性。

个性心理是人的心理现象的另一个重要方面，也是心理学研究对象的一个重要组成部分。

为了便于记忆和理解，我们可以把人的心理现象，即心理活动的各个主要方面及其分类，综合列表如下：



牛心熊胆

◆◆◆◆◆

二、心理过程

1. 感觉、知觉

人的感觉器官同外界客观事物相接触，并在头脑中形成一定的映象，心理学把感觉看作是客观事物直接作用于感觉器官时，人脑对该事物个别属性的反映。感觉也是生命物质的一般生物学特性——感受性的最重要表现。所谓感受性是指感受的认识机能的特性。人的认识是从感觉开始的，从感觉到知觉，从直观到抽象，从思维到实践，这是认识世界的过程。感觉具有不同的种类。按照感觉器官的不同，一般把感觉分为：视觉、听觉、嗅觉、味觉、肤觉（触觉、痛觉、温觉）、平衡觉、运动觉、机体觉等八大类。

人的各种感官并不是对任何刺激都发生反应的，刺激强度太弱或太强都不能引起感觉，感官只有在一定强度的作用下，才能引起人的感觉。心理学把感觉的强度对刺激强度的依赖关系叫做感觉阈限。所谓阈限就是一个槛，一个水准，刺激强度只有达到或超过这个槛或水准时，才会引起感觉，否则就不发生任何反应。例如，人的耳朵可听声音频率的范围大约为 20 - 20000 赫兹。人眼只能反映光谱上从 390（紫色）到 780（红色）毫微米一段的电磁波，对于紫外和红外波段的电磁波是不能接受的。正因为如此，所以交通信号灯大都采用红（780 毫微米）、绿（527 毫微米）、黄（580 毫微米）三种颜色，而不采用紫外或红外的其他波段。人的感觉具有个性特点。在现实生活中，常常可以发现，有的人某种感觉阈限很低，有的人则较高，显示了人的感觉带有个性特征。有多年经验的自来水修理工，可以借地听漏器侧

第二章 心理学的基础知识

耳谛听水管是否漏水，能够分辨地下自来水管漏水声和下水道的流水声；制造乐器的工人，善于鉴别同一种乐器的不同声色从许多相同的乐器中，把那些不合标准的产品挑选出来；有经验的内科医生，根据病人心肺声音的微弱变化，就能作出心肺疾病的初步诊断，而这些在外行人听来，只不过是些没有什么差别的单调的声音而已。人们在感觉上的这些差异，是同人们的实践活动紧密联系的，任何一种实践活动都需要有某一方面高度发展的感受性，人的感受性是可以有目的的训练得以提高的。

心理学上所说的知觉是指人脑对直接作用于感觉器官的当前客观事物的整体属性的反映。知觉与感觉不同，例如，我们看见一只苹果，说这只苹果是红的，对“红”的反映是属于感觉过程，而认识到这是一只“苹果”这是属于知觉过程。知觉必须以感觉为基础，感觉到的事物的个别和部分属性越丰富，对事物的知觉就越完整、正确。感觉可分为外部感觉：视觉、听觉、嗅觉、味觉、肤觉（温度觉、触压觉）；内部感觉有机体觉（反映人体内部器官的状况）、平衡觉、运动觉（反映四肢和肌肉运动等）。知觉也可分为视知觉、听知觉、嗅知觉等，这是以哪一种感觉为主来划分的。如看电视是视知觉，事实上不仅要看，而且要听。知觉还可以分为时间知觉、空间知觉、错觉。时间知觉反映时间的连续性和长短，它经常受外界事物的变化以及对某些事物的态度和个人情绪的影响，产生主观估计上的不同情况，如在盘整期间，投资人总是感到时间过得很慢，而对于牛市人们会觉得非常短暂。空间知觉是反映事物形状大小、远近方位等特性的知觉。在反映空间特性时，经验起着重要的作用。错觉是一种不正确的知觉，在知觉事物时会因判断的错误而造成，这需要通过

第二章 心理学的基础知识

慢。一般而言，记忆品质主要表现在以下几个方面：记忆广度，是指对某种材料一次呈现后能正确复现多少；记忆速度，是指在规定时间内记住事物的数量；记忆的持久性，是指保留时间的长度；记忆的准确性，是指忠实地保持原来的记忆内容。

3. 想 象

想象是在感知的基础上创造出新形象的过程，或者是根据语言文字的描述在头脑中形成相应事物的形象的认识活动。想象在人的生活中具有十分重要的作用，它能使人的心理生活丰富充实，它能推动人去改造客观世界，它能鼓舞人在生活中充满信心和力量。人类正是依靠着丰富的想象，创造出人间奇迹。

想象可以分无意想象和有意想象两种。无意想象是没有预定的目的，不需要任何努力。有意想象是有预定的目的，有时需要经过一番的努力。它可分为再造想象和创造想象两种。再造想象是在阅读书报、图片等时，或者根据别人的描述，在头脑中出现有关事物形象的心理过程。例如，看到报上介绍夏威夷火山爆发的景观，头脑中出现了相应的形象，这就是再造想象。创造性想象是凭藉自己的知识经验创造出新形象的过程，它在人创造活动中起着重要的作用。人们的新创作、新的科技成果都依靠创造想象来产生。

想象的另一种特殊形式就是幻想。我们说人的生活充满幻想，它在人的心理生活中具有重要地位。幻想经常与人对未来的愿望联系在一起。积极的幻想也叫做理想，它是人生活的动力，鼓舞人们为实现美好的理想而奋斗。消极的、不健康的、脱离实际的幻想叫做空想。它使人精神空虚，甚至引向歧途。因此，我们应该有积极的幻想，远大的理想。这和人生观有密切的关系。

牛心熊胆

树立正确的人生观能引导人去展开想象的翅膀，为人类作出更大的贡献。

想象在证券投资中具有特殊的作用。这一方面反映在层出不穷的各种题材、概念的把握；另一方面，也表现在投资人在做出决定时，其对未来的想象从某种程度上来说起着关键的作用。有人说，投资股票就是投资未来，而对未来的把握，离不开想象。当然，这种想象是不能脱离投资对象的具体情况的，也不能沉缅于幻想。

4. 思 维

思维是人认识客观现实的理性认识阶段。人们通过感性认识只能反映事物外在的、非本质的特点，也就是表面现象的认识。人类在长期的生产劳动实践中，不仅创造了生产工具，而且创造了人类所特有的语言和文字，使人类的心理活动超越了动物界，具有复杂的思维活动。人类思维的心理活动就是能对事物进行分析、综合和高度的抽象、概括，使认识进入理性的阶段。心理学家们认为思维是对客观事物间接的、概括的反映。所谓间接的特点，就是通过感知得到的印象并不满足，而是要进一步思考它的原因和道理，它需要依靠知识和经验为媒介，间接地去深入了解事物的本质。所谓概括的特点是指在分析过程中要找出事物的本质、关键所在。在思维时，所运用的一些概念、定理、法则等都是概括的结果。依靠要领、法则、规律去分析和解决问题，这就是思维的概括活动。因而我们说思维具有概括的特点。思维的间接性、概括性是密不可分的，思维是人脑通过间接的形式进行概括事物本质的反映过程。

思维是在实践活动中发展起来的，又是在实践中得到提高和

第二章 心理学的基础知识

检验。就证券投资而言，投资人不仅需要具有一般的思维品质，如对事物进行科学、全面的分析和概括，做出正确的判断能力，思维过程中反映迅速、灵活，而且，要具有独立的思维能力，唯其如此，才不会在充满喧嚣的市场中人云亦云，迷失方向。

5. 注 意

人的认识活动，不论是感知觉或思维、想象，必须通过注意来进行。不注意就不可能产生对事物的感性和理性心理活动。因此，注意是一切心理过程的开端，它是心理过程的共同特性。心理学研究认为注意是心理活动对一定事物的指向和集中。指向是指人心理活动反映对象的范围，集中是指人心理活动反映对象的深刻程度。由于这种指向和集中，人才能够清晰地反映周围现实中的一定事物而暂不考虑其余事物。

人们对于事物的注意，有时是自发的，不需要作任何努力的；有时是有一定的目的而又需要一定努力的。因此，注意可分为无意注意和有意注意两类。无意注意往往是对自己感兴趣的事物或者外界事物的强烈刺激引起。这些都不需要作任何努力的如球迷对球类讯息的注意，突然听到的响声、闻到的异味也会引起无意注意。有意注意是有目的的、往往需要一定努力去集中注意。如我们在读书时常常需要克服一些外界干扰，让自己专心致志于书中世界，这就是一种有意注意。

任何工作和学习，都要求有意注意与无意注意相互作用，因为只靠有意注意，对没有直接兴趣的工作和学习是很吃力的，也是难以持久的。同时，任何工作和学习都有比较枯燥和单调的一面，做长了难免会产生厌倦情绪；只靠无意注意也是难以持久的，因为经常会有外部事物干扰我们内心的安静。

牛心熊胆

◆◆◆◆◆

6. 情绪与情感

在我们在认识事物或他人的时候，还会表现出一定的态度，产生着这样或那样的感受和体验，如满意或厌恶、喜爱或憎恨、赞赏或鄙视、热情或冷淡、欢欣或忧虑、高兴或烦恼、沉静或激动……等等。以上这些在人的认识过程中所产生的各种各样的态度体验，就是人们经常表现出来的、心理学称之为情绪和情感的心理学活动。显然，这种对事物的态度体验是与人们的需要密切相关的。符合自己需要的就会感到愉快、高兴，不符合自己需要的就会产生不满、反感、烦闷、苦恼等

情绪是情感过程的外部表现，所谓喜怒哀乐皆形于色，因此，我们可以从人的外部表情了解他的情绪状态，笑容满面，笑逐颜开，这是情绪很好的表现；眉头紧锁，愁眉苦脸，则是情绪不佳的表现。然而，人们在一定场合能够调节和控制自己的情绪外露，人们的喜怒哀乐等情绪有时需要考虑它的社会影响。为了达到某种目的，人们往往会克制自己的情绪不在外部表情上反映出来。所以，单单从表情直接观察人的情绪并不可靠。情绪的表现不同的投资人身上是不同的，这和个人的人格特征、生活经验都有关系。在证券市场这样一个人员庞杂的场所，每天，伴随着市场的波动，我们都可以观察到投资人在面对成功与失败时所表现出来的种种情绪。在这一个特殊的场合，人们的情绪会变得相当感性和冲动。

情绪与人的心境密切相关，人的情绪状态主要表现在心境方面。心境是持续一定时间的、在活动中经常反映出来的情绪状态。例如某人一个阶段以来，情绪始终很好或不佳，这就是反映了心境方面的情绪状态。心境这种情绪状态的产生有社会性的原

牛心熊胆

◆◆◆◆◆

志的作用去调节和控制自己的行为。在整个行动过程中，人的意志这一心理过程始终与思维活动结合在一起直到完成预定目标。其次，意志的心理过程非常明显地表现在对待困难的态度方面。在人们有意识的行动过程中，必然会遇到各种各样的困难，这些困难或者障碍，有的来自外部，如遭遇别人的议论或反对，物质条件缺乏，自然条件不好等；有的来自内部，如思想上的斗争，身体健康原因，能力问题等。在克服外部和内部困难时，人们就会经历着意志这种心理活动，同样也会表现出每个人的特点。在克服困难时所表现出来的心理品质也是我们评价一个人的意志力的主要指标。比如，一个人不怕困难，坚持克服困难，终于完成了任务，表现为意志坚定和顽强。而有的人碰到一点困难，畏首畏尾，甚至知难而退，没有勇气去战胜困难，这种人被认为是意志不坚定，懦弱胆怯。还有一些人经不起诱惑、胁迫而在行动中表现出意志薄弱，甚至丧失立场。还有的经受不起挫折，在行动中表现出意志颓废、消沉。

意志这种行动中的心理过程，对人的工作和生活具有十分重要的作用良好的意志品质能使人在改造客观世界中，表现出积极主动，勇敢坚定的精神。良好的意志品质表现在有高度的自觉性、行动中的果断性、善于驾驭行动的自制性和顽强的毅力等方面。良好的意志品质是经过自觉的培养和锻炼，在实践活动中逐步形成的。只要有坚定的信念，远大的理想抱负，正确对待和科学分析面临的各种困难，就能够塑造个人健全的意志心理品质。

在证券投资中，意志发挥着决定性的作用。由于证券市场的不确定性，价格的变化无常，常常令人难以捉摸，投资失败几乎是经常发生。如何面对失败？个人意志品质不同，结果是完全不

第二章 心理学的基础知识

一样的。有的人面临挫折，毫不气馁，勇于克服困难；有的人遭受失败，怨天忧人，终于一蹶不振。比如，投资人购买了一只股票，价格下跌遭至“套牢”，有的人就能以良好的耐心，转为长期持有，终获解放；有的人则忧思忡忡，夜不成寐，以致影响到个人的生活。

如上所述，我们从人的认识过程、情感过程以及意志过程三个方面对心理过程作了讨论。这几个方面其实是不可分割的。在心理活动中，人的心理过程的各个方面总是紧密联系在一起，交织在一起，并互相影响。人的心理过程是客观现实的反映，但这种反映不是刻板的，而是能动的、积极的。人不化通过心理过程去反映客观世界，而且要在实践活动中去改造客观现实。人类的实践活动又促进和发展了心理过程，使它不断地得到相应变化。

三、个性心理

俗话说“人心不同，有如其面”，这句话形象地阐明了人的个性差异。由于每个人所处的社会环境、生活条件以及所受教育的不同，因此，人与人之间在心理风格和面貌上存在着差别。人们的心理过程总是通过个性特征表现出来的。心理学认为，人的个性是指那些比较稳定的个人所特有的心理特征的综合体现。所谓综合是指包括兴趣、能力、气质和性格等方面的个性特征。人的心理过程由于兴趣、能力、气质和性格的不同获得对客观事物不同的反映。因此，了解人的个性对研究人的心理活动具有十分重要的意义。在研究人的个性时必须明确人的个性不是生来如此的，人的个性虽然受到先天遗传因素的一定影响，但主要的是在后天的家庭、学校、社会等条件的影响下逐步形成的。同时，人

牛心熊胆

的个性虽然比较稳定，经常地反映出来，但还是可以改变的。人的个性表现在兴趣、能力、气质和性格方面，下面分别加以讨论。

1. 兴 趣

兴趣是人们对某些事物特别具有吸引力的一种倾向。这种倾向各人都不一样，因此很明显地构成人们个性的组成部分。同样是看电视，有的人喜欢看言情剧，有的人喜欢看体育比赛；有人喜欢读书，有人喜欢旅游。不同的事物对人的吸引力不一样，使人们愿意去认识它、研究它，从而构成各人不同的兴趣。萝卜青菜，各有所爱。说的就是人的兴趣的多样性。在证券投资中，我们也常常可以看到不同的投资人，面对数百家上市公司，会有不同的选择，而这种选择正是基于每个人的投资兴趣，但兴趣往往和人所从事的活动有密切的联系，从事某一行业的人往往对本行业有关的事情特别感兴趣，关心注意这方面的动态，常常是三句话不离本行，这表明了一种专业兴趣。当然，表现在个人身上又有程度的不同，兴趣可以分为直接的和间接的两种，直接兴趣是与当前的需要相联系的，例如，在工作、生活中有很多就是当前不可缺少的令人感兴趣的事物。间接兴趣是指对那些与未来的需要有关的事物感兴趣。如学生在学校学习外语、电脑等，虽然会觉得学习枯燥乏味，但学习的结果对未来工作是不可缺少的。这种兴趣带有间接性。

人的兴趣是在不断发展变化的。随着人们认识的发展，需要的不断更新，人的兴趣也在相应地变化。人的兴趣也是可以培养的，原来不感兴趣的事物，在一定的条件影响下也可以使人对之产生兴趣。比如，生活中一些爱赶时髦的人，对流行事物的追

第二章 心理学的基础知识

逐,就表现出兴趣的不断转移的特征。对于许多人来说,在他们的工作、生活中,往往既有一种主导性的兴趣,也会有一些辅助性的兴趣。

2. 能力

能力是一种个性心理特征,它直接影响人的活动效率,使人的活动得以顺利完成。心理学把能力分为基本能力和特殊能力。基本能力是指在许多活动中表现出来的能力,如观察力、记忆力、注意力、思考力、想象力以及抽象概括能力等等,也就是我们通常所说的智力。特殊能力是指表现在某些专业活动中的能力,如音乐节奏感,绘画能力,计数能力等等。特殊能力与基本能力是有机联系着的。基本能力越发展,就越为特殊能力的发展创造更好的内部条件。反过来,特殊能力的发展,在一定条件下也会影响基本能力的发展。

人的能力存在着差异,这是正常现象。这表现在两个方面,从基本能力来说,现代心理学通常运用智力测量方法,发现人的智商的确存在差异,不过对大多数人来说,这种差异没有想象的那么大。从特殊能力来说,主要表现为从事不同专业的人之间存在的差异,这可能与所受的专业训练有关。能力是在人的生活过程中形成和发展的,有内在因素和外部条件两个方面,内在因素主要是指素质——有机体天生具有的某些生理解剖特性,如神经系统、脑的特性以及感官和运动器官的特性。素质是能力发展的自然基础,但不是能力本身,受遗传因素的作用。人的能力的形成与发展主要还是依靠后天的外部条件如教育、社会影响、实践活动等等。

3. 气质

牛心熊胆

每个人生来就有各自神经活动的特点，这些特点是指神经过程的速度、强度、灵活性。神经活动的特点影响着人的心理活动，构成每个人的心理活动的动力方面的特征，这就是气质。平时我们所说的“脾气”、“性情”，就是心理学上说的气质。气质往往与人的外部表现相联系，是人情感活动的一种反映形式。因而，人们往往从外在表现方面反映出各自不同的气质特点。

古希腊有一个名叫希波克拉底的医生，他认为每个人身上都有血液、粘液、黄胆汁和黑胆汁等四种体液。这四种体液调和，人就健康；不调和，人就要生病。他认为这四种体液在不同的人身上的比例是不一样的，因此人们的行为方式也不同。据此，他把人的气质分为四种类型，现代心理学基本上采用了这一划分。

胆汁质——这种气质的人最突出的特点是具有很高的兴奋性，因而在行为上表现出不均衡性。这种人脾气暴躁，好挑衅，态度直率，活动精力旺盛。他们能够以极大的热情投身于事业，埋头于工作，能够克服在达到既定目标道路上的重要困难。但是，一旦精力消耗殆尽，这种人就往往对自己的能力失去信心，情绪低落下来。

多血质——这种人突出的特点是热忱和有显著的工作效能。他们多半是杰出的活动家，对自己的事业有着浓厚的兴趣，并能保持相当长的时间。这种人有很高的灵活性，容易适应变化了的生活条件，善于交际，在新的环境里不会感到拘束。他们精神愉快，朝气蓬勃，但是一旦事业不顺利，或需要付出艰苦的努力时，热情就会大减，情绪易于波动。这种人大都机智敏锐，能较快地把握新事物，在从事多变和多样化的工作时，成绩卓著。

粘液质——这种人安静、均衡，始终是平稳的、坚定的和顽

第二章 心理学的基础知识

强的。这种人能够较好地克制自己的冲动，能严格地遵守既定的生活秩序和工作制度。他们态度持重，交际适度，不爱作空泛的清谈。他们的不足之处是其固定性有余而灵活性不足。但这种惰性也有积极的一面，它可以保持从容不迫和严肃认真的品格。对这种人，安排从事有条理、冷静和持久性的工作为好。

抑郁质——这种人的突出特点是具有高度的情绪易感性，因而最容易受到挫折。他们比较孤僻，在困难面前优柔寡断，在面临危险情势时会感到极度的恐惧。这种人常常为微不足道的缘由而动感情。他们很好相处，能胜任别人的委托，能克服困难，具有坚定性。

上述这几种气质类型都有好的一面，也有不好的一面。在生活中，只有少数人是某一种气质类型的典型代表，大多数人是中间类型。所谓中间类型是指既有某种气质的某些特点，也有另一种气质的某些特点。

了解气质类型及其特点对于我们的工作和生活都有一定的意义。从个人角度来说，可以有意识地扬长避短，调节和控制自己的行为。对于了解别人来说，可以根据各人不同的气质确定交往方式，帮助别人克服气质上的一些弱点。不同气质类型的投资者，在决定以什么方式进行投资，投资什么股票都会有不同的选择，甚至于在“套牢”以后的处理上，不同气质类型的人的做法也是不同的。

4. 性 格

心理学把表现在人的态度和行为方面的比较稳定的心理特征叫做性格。每个人都有自己的性格特点，它是个性的主要方面。人的性格构成是十分复杂的，概括起来主要有两个方面：一是对

牛心熊胆

现实的态度，二是行为的自我调节。对现实的态度又分为对社会、对集体、对他人的态度；对劳动和劳动产品的态度；对待自己的态度。行为的自我调节则属于性格的意志特征。人的各种性格特征是相互联系，相互制约的。所以人们可以根据某个人的某些性格特征来推测其他方面的特征。

心理学家们认为人的性格可以分成各种类型，以鉴别性格的主要倾向。最为普遍的一种划分是把性格分为内倾型、外倾型和中间型。所谓内倾型是指心理活动倾向于内部，这种人沉静、多思、反应缓慢，适应环境困难。所谓外倾型是指心理活动倾向于处表，这种人活泼、开朗、善于交际。介于内倾型和外倾型之间的称为中间型。生活中，极端的内倾型、外倾型是很少见的，大多数人是属于中间型。也有的心理学家从何种心理机能占优势来划分，如理智型、情绪型、意志型和混合型等。有的则从心理活动的独立程度来划分，如顺从型和独立型等。不同性格类型的划分对于我们了解人的行为倾向、了解人的心理活动是有用的。

性格和气质在心理学中是两个既有联系又有区别的概念。性格是人的稳定的态度体系和习惯化了的行为方式，它是在生活实践中形成的，是个人生活经历的反映和记录；而气质则是人心理活动的稳定动力特征，它是人的神经类型的自然表现。但是，性格与气质又是相互渗透和彼此制约的。一方面，气质能够渲染性格特征，使之具有独特的色彩，影响性格特征的形成和发展速度；另一方面，性格在一定程度上又可以掩盖以致于改造气质，使之符合生活实践的要求。

牛心熊胆

在社会心理学中，对于群体有着许多不同的分类，有的根据群体内各成员相互作用的目的和性质，将群体分为正式群体与非正式群体。正式群体——完成组织目标而产生的正式的、官方的组织机构。它是在有关管理机关的领导和规定下，按有关指示、命令、决定和文件所建立的。象学校里的班级、工厂里的车间与生产班组、部队里的组织等，都是正式群体。非正式群体——不是经官方规定，自然形成的一种无形组织。是非正式的联合体。它首先是由美国著名的管理学专家霍桑在西部电器公司做实验时所发现。它是在心理动机方面的方向一致、观点一致、信仰一致、爱好相同、感情共鸣、类似的经历或背景等基础上产生的非官方组织。例如自发形成的球友、棋友、钓友等就是一些非正式群体。也有的是根据群体的规模和组织化程度分为有组织群体与无组织群体。有组织群体即集团——主要有以血缘和地缘为主要社会关系的基础集团（初级群体），如家族、民族、社区、村落等；以业缘为主要社会关系的职能集团（次级群体），如政党、军队、公司、厂矿等企事业单位。无组织群体即一般的群众或大众集合体——没有专门组织、随聚随散的群众共同体。例如参加公众集会、演讲的听众，在车站、码头等一些公共场所聚集的人群等就是一些无组织的群体。

群体心理是指群体成员在群体的活动中共有的、有别于其他群体的价值、态度和行为方式的总和。群体心理不是独立存在的精神体、不是实体，但又体现在群体现象之中；群体心理不是每个群体成员个人心理过程本身，但又存在于每个个体身上。群体心理是一种十分复杂的心理现象。

首先，群体心理是群体成员共有的价值、态度和行为方式的

第三章 群体心理



总和。这里，共有的心理反应是群体活动的心理基础，共有的行为方式是共有心理的外在表现。在由形形色色的投资人构成的股民群体中，人性的两极——恐惧与贪婪正是该群体所共有的心理基础，而由此引发的追涨杀跌行为就是这种心理的外在表现。群体心理的共有性，也把群体心理和一般的社会个体心理区分开来。虽然群体是由个体组成的，但是，由个体组成的群体有着个体所没有的特征。群体心理不是个体心理的简单算术之和。德国格式塔心理学派曾指出：“总体不总是部分的总和，而是因部分相互作用的结果超越了总和（比总和更多）”。一个个花瓣看上去再美，也不会有花朵的那种多姿多彩；相似的花瓣依照不同的方式组合成的花朵，千姿百态，是一个个花瓣不能媲美的。群体心理一旦形成，就有一种超越个体心理的作用，往往会使置身于群体中的个人表现出在独立状态时根本不会有的心理活动。所谓的从众心理就是群体心理影响的结果。

其次，群体心理是群体成员在群体活动中形成的。这是说群体心理的根源不在于个体之间的心理沟通、心理影响，不在于个体间的相互作用或社会相互作用本身，而在于人们共同的活动，这个活动就是所谓“主观见之于客观”的过程。这些个人在活动中相互联系、形成关系、互相制约，最后形成为这些个人共有的心理。我们所说的投资大众心理，只有通过投资人的买卖行为才能体现出来。在我国证券市场的发展过程中，1996年9、10月，1997年三四月间，伴随着上海、深圳两地股市的节节攀升，吸引着越来越多的投资人，以致形成一个社会化的大众投资热潮。在行情最为火爆之时，几乎所有的证券交易营业部内都是人头攒动，交易频频；而街头巷尾，不论是否参与交易，股票成了

牛心熊胆

人们谈论的热门话题。然而，对于那些没有实际参与买卖股票的人们来说，他们是无论如何也不会有当事者那种群体性的心理反应。因此，投资大众心理只能导源于大众的交易活动。

在一般的社会心理学书籍中，对于群体心理的讨论更多地着眼于有组织的群体，但由于证券市场的参与者组成的群体是一种松散的无组织的群体，所以，在本书里我们把讨论的重点放在这种无组织的群体（也叫集合群体）心理和行为方面。

二、对群体心理的一些早期研究

对于群体心理的研究，始于十九世纪下半叶，最早是由德国的民族心理学派开创的。心理学的开山鼻祖德国人冯特（Wundt）提出所谓“民族心”来解释民族心理，“民族心”是一个民族共有并融合在民族本性中的精神。这种精神是一个民族心理过程的承担者、实体。就是说，“民族心”不存在于个人心理过程中，不是用个人心理能够说明的，而是存在于一个民族的语言、风俗、神话、艺术、法律等文化现象中，只能到这些民族共有的现象中寻找。

在对群体心理的早期研究中，法国的一批学者是贡献最多的。塔德（J. Tard，1843—1904）提出的“模仿说”认为，模仿可以用来说明一切社会现象。社会现象存在着反复性和一致性，而要达到一致性，必须依赖模仿。一个人创造的行为模式，九十九个人都会跟着学。塔德指出，某种现象要想成为普遍的社会现象，必须经过模仿的往复过程、对立过程和适应过程来实现。所谓往复过程是指人们自觉不自觉地对一种社会现象进行无数次的模仿，使之成为普遍的、稳定存在的社会现象。所谓对立过程是

第三章 群体心理

指在循环往复的模仿中，人们还需要否定与该社会现象相对立的那些社会现象，这样才能使模仿更深入持久和有效。所谓适应过程是指在前两种过程之后出现的对新现象的适应。在适应而造成的新的均衡形成之后，新一轮循环又会开始。杜尔凯姆（E. Durkheim, 1858—1917）提出了“社会实在论”，认为超越每个个人精神的“集合表象”是社会事件的根本原因。在《自杀》一书中，杜尔凯姆对各种不同人类群体中的自杀现象作了统计调查，从中表明自杀率随群体的不同而不同，这证明自杀行为是由社会力量影响所致，而不是简单的个人问题。这各社会力量就是“集合表象”，是思想、感情、行为方式、制度、思潮、舆论等价值观点、社会规范构成的意识总体。

在早期研究者中，法国学者黎朋（LeBon）对群众心理的研究是影响最大的。在其 1895 年出版的经典著作《群众心理》中，黎朋比较集中地研究了群体心理现象，并以法国大革命时期群众运动的例子论证他的理论观点。黎朋认为，如同个人有精神一样，群体也有精神即“集群心”。所谓“集群心”是指不受个人意识支配的精神体，这种精神体笼罩着群体行为，具有匿名性、情绪感染性和暗示感受性。群体是受“集群心”支配的感情现象，这种集体心理可以使人们表现出种种不合理的行为，而且，这种集群心理相当迟钝盲目。任何一个人，只要在群体之中就会丧失理智，盲目追随群体，而难以控制和制止，做出一些他自己在单独的情况下从来不会做出的行为。由许多个体聚集而成的集合体，还容易产生相当一致而无意识的“集体幻觉”，在这种幻觉的支配之下，群体当中的个人，会有一种力量十分强大的感觉，他们很容易接受社会传染，并有模仿别人的倾向；也很容易

牛心熊胆

受到他人的暗示，理性的判断能力降到最低点。

三、流言的心理分析

流言是一种极为普遍的社会心理现象。流言通常是没有什么确切的根据，而在人群中相互散布、传播的一种特定的消息。古人说：“流言，无根之言，如水之流自彼而至此。”说的也正是这个意思。

1. 流言产生与传播的社会背景、心理因素分析

流言的产生与传播有其特定的社会背景，流言总是发生在和人们生活有重大关系的问题上，社会心理学家奥尔波特（G. Allport）曾经指出流言的发生与流传有三个条件：第一、在缺乏可靠信息的情况下，最易产生与传播流言。人们越是弄不清真实情况，流言就越是容易传播。第二、在不安和忧虑的情况下，会促使流言产生和传播。例如，当某种物品的价格上升之后，人们就会产生不安与忧虑，担心其他物品也要涨价，于是，关于物价上涨的各种流言就会产生，并得以传播。第三、在社会面临着某种危机，如在出现水灾、地震等自然灾害以及象出现战争、经济恐慌、政治动乱等非常时期，由于这时候人们的情绪会变得激动不安，出人意料的事情不断发生，正常的信息沟通渠道又可能中断，人们的心理会产生莫名其妙的恐怖感与紧张感，流言也就容易传播。

此外，处在一定社会中的个人，若突然被置于显要的地位，也容易产生关于他的流言，一般地说，关于个人的流言，往往是针对处在比较重要的社会地位上的人。当然，社会地位的高低是相对的，某人在农村很有地位，一旦到了城市可能默默无闻；在

第三章 群体心理

本城市很有名气，但在全国则无足轻重。当某人在一定范围内突然有了地位，就有可能成为这范围内的众矢之的，而流言四起。

在证券市场上，流言更是一个相当普遍的现象。这一方面，是因为市场的价格变化十分迅速频繁，而每一价格的变化都关乎投资人的切身利益；另一方面，象我国的证券市场，发展很迅速但还不够规范，素有消息市之称，投资人在市场一有风吹草动之际就喜欢到处打听消息。这些都为流言的出现提供了条件。

从心理因素来说，首先，流言的形成与人们在认识上的偏差有关。人们在平时观察事物、记忆事物，往往不够细致，总会有所遗漏，颠倒，甚至张冠李戴；在与他人交往过程中，也可能对于对方的某些含糊、曲解之言词，仅凭自己的经验来理解，自圆其说，致使外界信息失真、失实、遗漏。再加上受自己的愿望、恐惧、忧虑、怨愤等情绪作用，所以当他把自己耳闻目睹的事件转告他人时，就有可能不知不觉地对信息进行了歪曲。于是无根据的流言也就随之而起。

其次，流言的产生与人们在特定情境下的心理状态有关。例如，当人们处在恐惧和不安之中，自然希望与他人缩小空间、缩短人际距离，因而，一些持有相同观点、有共同语言的人，就容易某种共同关心的问题，自然而然地聚集在一起，互通情报、了解情况、解除不安全感。在流言群体中，人际关系常常带有微妙的默契性，彼此心照不宣。当社会上出现一些危机事件之时，人们的心理也会产生危机——心理危机，它是人们心理不安和心理紧张的心理状态，又是人们应付社会生活激变的一种即应激状态。由于生活环境的突然变化，人们原有的生活方式失去了适应能力，个人与环境之间不再平衡，行为上手足无措，心理上不得

牛心熊胆

安宁，有时候，在社会压力很大的情况下，出现人人自危现象，人们缺少安全感，缺乏人际信任，于是，流言便成了人们表达意志的一种方式、成了一种心理投射。流言存在于流言群体之中，通过小道而来，又通过小道不翼而飞，大家都是匿名的，谁对谁都不用负责任。因此，流言便广泛地流传开来，并使人难以捉摸，而个人便可以放心地利用它来表达愿望，把内心的恐惧和不安投射给其他对象。

第三，从流言传播的动机分析，流言往往是言过其实，耸人听闻的，以讹传讹，误人不浅。在流言传播过程中人们往往会依照社会上流传已久的传说故事等加以附会，使本来极为普通的事情，变成耸人听闻的事。有些流言是人们根据民间的愿望、恐惧、怨恨而加以附会的结果，由于人们的一些愿望未被满足，人们的恐惧未能消除，人们的怨恨未能发泄，因此人们在传播流言时往往会加以附会，企图达到心理上的平衡。有的流言是人们根据事实的因果关系作主观猜测的结果。人们总是认为凡事有因必有果，有果必有因，往往自以为是，简单地把并非属因果关系的事物联系起来，并加以“合理化”，以致混淆了事实的真相。

2. 流言的传播过程分析

流言是一种自发的、不断扩张性的社会现象，它在经过一段时间过程之后会自行消失。流言的传播从所谓发源地开始，经过某些人之口，传给另一些人，为次级发源地，再传给其他人，如此传播，形成一种链锁式信息传递路径。流言最初以缓慢的速度增加接受者，到了一定程度，它的传递节奏加快，于是，流言传播达到鼎盛期，流言达到高峰点，接受流言的人数剧增，而不接受流言的人数急剧下降，从而使流言传布达到或接近平衡状态。

第三章 群体心理

经过鼎盛期，流言的重要性开始减退，走向衰退阶段。这样，在流言传播过程中接受流言和不接受流言的人口变化曲线表现为此消彼长的断断续续过程，接受流言的人数由少数到多数，没有接受流言的人数由多数变为少数，最后，流言在多数人中消失。

从流言传播的全过程来看，流言不会一次性消失，而是会经过多次的消失和再现才会最终消失。这个反复过程具体表现为所谓显在状态和潜在状态的相互交替。流言在被人们传播的时候，就象浮在水面上的东西是显在的；它消失之后，就象沉下去的东西以潜在状态留在人们的心理深层，到了一定的时候，它在人们中间再次出现。在我国的证券市场上，这种现象也曾多次发生过，比如，在过去几年里，在投资人中间流传的所谓“健康问题”，就曾经被一而再，再而三的传播。

心理学家经过研究发现，流言一经口耳相传，其内容会发生十分明显的变化。生活中人们也经常会遇到这样的情形，某件事一传十，十传百，越传越离奇，最后变得面目全非。一般说来，流言的内容在传播过程中会发生这样一些变化：

流言内容越传越变得简略与扼要，遗漏掉许多具体的细节，流失了许多信息，越到后来越使人感到内容很一般化。

流言的接受者通常以自己已有的知识经验、需要态度等主观因素来理解流言的内容，因此，大凡他认为合乎逻辑的部分就接受下来，同时凭自己的想象对它做进一步的加工（添油加醋）之后再广为传播。而对其中一些内容更容易引起注意和兴趣，留下较为深刻的印象，这样，经他再次传播时，就会强调其印象深刻的部分。从而使流言的内容带有主观意志性和夸张性。由于每个传播者都如此传播，所以，流言的内容也就越传越失去原有面

牛心熊胆

貌。

流言的传播并不是平均地、广泛地传给社会上的每一个人，它只流传给那些和传播者有着密切关系的人，并要求保密，以一种“我只告诉你，你不要告诉别人”的方式传播。流言也多半传播在某一个群体之内，因为群体成员对当前的某些问题往往会有共同的兴趣，易于引起共鸣。流言传播的速度往往是开始缓慢，然后不断地加快，当达到了高潮，将近饱和状态——人人皆知时，又变得缓慢起来，整个传播过程呈S型。

3. 流言所造成的影响

流言是一种十分普遍的社会心理现象，因此，它对人们的工作和生活产生的影响不容忽视。这种影响主要反映在对个人的心理、行为以及社会、群体两个方面。

流言对个人心理、行为的影响，是作为一种社会情境对个人发生直接的刺激作用。流言形成并广泛传播之后，就会成为一种社会心理环境。人们处于这种社会心理环境之中，就会自然而然地受到影响。每当听到流言，特别是被许多人相互传递的流言，往往会信以为真。《战国策》曾记载一则故事，说的是有一个与曾参相同姓名者杀了人，有人去告诉曾参的母亲说曾参杀了人，曾母不信；过一会儿，又有人去给她讲曾参杀了人，曾母还是不信。可是，当第三次来人讲曾参杀了人，曾母却相信了。这则故事说明，由于周围屡次发出相同的消息，在这一情境中的人们往往会听信流言。据说，德国纳粹的宣传部长戈培尔有一句名言，谎言重复一千次即成真理。从流言所造成的消极影响看也不无道理。

流言对社会、群体的影响。因为群体中的人存有互动的需要

牛心熊胆

的球迷最容易被赛场的气氛所感染，做出一些非理智的行为。但在家庭里观看电视转播时，很少会发生这种情形。当所有的参加者把他们的注意力集中在某一个人或目标上，情绪感染的作用大大增强。例如，在群众集会时，当一个非常知名的人物发表演说时，群众的注意力会被他所吸引，所有的参加者对他的演说就会做出同时反应。在这种情况下，个体会十分容易地接受各种情绪性建议，而且周围的人们怎么干他也会跟着怎么干。

情绪感染的最重要机制之一就是“循环反应”，在这个过程中，别人的情绪会在个人身上引起同样的情绪，反过来，这种情绪又会去加强其他人的情绪。例如，一个人能够在人群中激起愤怒或恐惧的波涛，人群的行为也将强化他原来的情绪，而且可能在他身上引起更强烈的暴发，这一被强化的情感然后又又在人群中传开去，刺激他作出更强烈的反应。这样，一个人群的成员能够互相刺激，并且强化彼此的反应，一直达到白热化的程度。

在行为传染中，动作从一个人传到另一个人，以致形成群众性行为。例如，在足球比赛中，我们经常可以看到这样的情形：当场内出现争议时，只要有一个球迷向裁判扔汽水瓶之类的东西，其他球迷也会纷纷向场内扔一些东西，甚至形成暴风雨般的场面。在一个坐满观众的剧场，当突然发生火灾时，只要有一位观众推开众人冲向门口，他就可能使人群蜂拥而动，纷纷挤在门口。心理学家们发现，行为传染来自下述事实：在紧张的集体形势中，个体感到自己被迫行动，然而又缺乏指引其行为的规范，当群体中的某个人突然采取一个行动，他的行为就可能被其他成员看作一项规范而加以仿效。这就是社会心理学中所说的“紧急规范理论”。这种情形在球迷滋事、群众暴乱等场合是经常发生

第三章 群体心理

的。

关于群体感染效应有几个经典事例：

其一，1967年《美国科学》第216期曾经报道，在英国的一所女子中学所发生的一件事情。这所中学共有550名学生，在一个星期四突然有140名女生同时得了歇斯底里病症。这些女生均感到头痛、浑身发抖，其中有85名因病情严重而被送进医院。到了第二个星期一，又有79名女生得了同样的病症，其中有54名女生被送进了医院。这时学校不得不宣布停课一周。在下一周过后又有58名女生被送进医院。

医生在前前后后诊断数目如此之多的、又是患同样一种病症的“病人”后认为，这些女生根本就没病。但调查表明，这些女生确实头痛，症状是存在的，她们并没有说谎。那么，问题出现在哪里呢？女生的症状又是从哪引起的呢？调查发现，原来女生发病的头一天她们都参加了教堂的朝拜仪式。这个仪式进行了三个多小时，学生的体力支持不住，所以当场就有20多人晕倒。留在学校里的女学生在第二天就好奇的打听是谁当场晕倒，于是有些人就“病了”。学校当时让这些“病人”躺在走廊的床上休息，让更多的人看见了，于是“病”也就传染开来。报告指出，这种病实际上是由恐慌引起的。并没有什么病理理论的解释。所以只能从社会心理学所提供的理论中得到解释。

其二，1962年6月，在美国北卡罗来纳州纺织工厂，有59名女工报告说，她们受到一种“病症”的感染，严重的无法出门。其中一些人已经住进医院，其主要症状表现为“紧张、恶心、虚弱、麻木以及闹虫。”开始时，有十名女工报告过这种神秘的症状。几天之内就迅速蔓延传染到其他59名妇女身上，病

牛心熊胆

人抱怨这病是由一种“病菌”引起的，说它是来自一批刚从英国用船运来的纺织品。当时医务人员和昆虫学家都被召集起来调查这一事件。但他们始终也没有发现任何可以导致这种神秘病症的原因。在11天以后，症状像它们突然发作时一样突然消失了，所有女工都一起回到了工厂。最后，医生们认为，这种病是由不安和紧张引起的。

事件发生以后，有些社会心理学家曾对此现象进行了深入的研究，询问了曾经在这个工厂工作过的人，其中有患过这种病的，也有没患过这种病的。他们都把疾病的蔓延归于“歇斯底里传染”，他们认为此病是“一系列症状在群众中蔓延的结果，而实际上并没有任何使这些症状产生的明显基础”。研究者们发现了两种有趣的类型。第一种，首先“患病”的是那些社会孤立分子，她们仅仅在工厂里和别人互动，在同事中很少在朋友。研究者们说，这些个人首先遭受“袭击”，是因为她们对抗异常行为的社会抑制和控制很少。如很难对付衰弱症。从孤独者的少数朋友那儿，症状很快便传给了别人，研究人员发现，当这些朋友们的小圈子中有一个人报告患上病时，所有成员似乎在此前后一段时间都感染上了。

另一种类型是由于工作引起的压力和紧张。只有处于紧张之下的那些人似乎会成为疾病患者。紧张的根源在于加班加点，加班的一个结果就是忽视家庭责任。如果生一两天病，反倒可以缓和或推迟这种紧张，这样，“六月病”给了她们待在家里休息的一个好借口。

从这两个例子可以得到几点启示：首先，紧张感使某个集体的成员变得很容易接受建议、易于相信希奇古怪的故事和谣传。

第三章 群体心理

其次，传染在朋友之间比在陌生人之间更易于发生。最后，在具有共同信念、态度和价值的人之间，情绪或行为很快就能传染开来。

从一系列的研究来看，关于群体的感染效应，我们可以总结出以下几点：

第一，模仿。正如大量研究所揭示的，人类在社会行为上的确有许多是出于天然的模仿本能加以模仿的结果。

第二，提示。提示的最主要一个因素是人数的数目，只要众人一致的言行，就会形成一种很大的力量，“迫使”个体的行为服从群体的比较趋于一致的行为。

提示的主要作用是依靠群体中人与人之间相互的影响，这样就使平时的社会控制失去了效力，人们的行为只是靠人际互动而产生。这样，就使群体中的许多人似乎受到了一种近似催眠般的力量，成为“超人”。

第三，循环反应。研究认为人与人之间的互动关系基本上遵循二种模式，是在二种背景里发生的。这二种模式是：

提出命题，进行评判，然后作出反应；

演绎反应（循环反应）；

集体行为的反应是循环反应的一种，在集体中强调人们之间的相互刺激所引起，因此集体气氛如何、集体中的道德品质、行为规范如何，将会直接影响集体中的具体成员的思想及其行为。

第四，认同作用。

第五，社会促进与行为感染。一些社会心理学家认为，作为个体成员，他身上已形成了一种固有的、稳固的行为模式。在集体条件下，由于个体间的相互作用，就会使一些符合集体要求的

牛心熊胆

◆◆◆◆◆

行为模式表现出来；而一些不符合集体要求的行为模式就被压抑住了。为了减少群众对个体的心理压力，因此，这部分人也就服从集体的要求、被集体的行为所认同、所感染。

五、时尚或流行心理

在证券投资界，有一种说法：市场中热点的转换就像服饰的变化那么经常而迅速。这其实就是大众时尚或流行心理的一种反映。

社会心理学中所说的时尚或流行是指一种群众性的心理现象，表现为群体中的成员在短时间内纷纷追求某种生活方式，并以此获得心理满足。时尚一词源于服装行业。是指一种服装式样受到大众的欣赏，在大众中流行的现象。后来借用这个词来说明更一般的社会现象。时尚或流行类似于我们平时所说的“一窝蜂”现象，它既体现在人们的物质生活（如衣、食、住、行等）方面，也体现在人们的精神生活（如文化娱乐活动等）方面，从人们的追求中往往可以看到当时的社会风尚，因此，时尚这种现象往往带有一定的时代特征。在五六十年代，我国人民的服饰中大都以素色为主，被有的外国记者称为灰色、蓝色世界；在“文化大革命”期间，草绿色曾经是青年人最为时髦的服装颜色。此外，像流行歌曲可以说也是“在什么年代唱什么歌”。一般说来，时尚或流行具有三个基本涵义：第一，是对某种生活方式的追求和遵从，其所涉及的范围十分广泛，有各种各样的时尚或流行现象。例如，流行服饰、流行发型、流行音乐、流行语言、流行家具等等。第二，时尚或流行代表了大多数人的追求，有人员数量上的优势，得到许多人的欣赏和认同，否则，就不是流行现象。

第三章 群体心理

第三，时尚或流行是一个时期内的社会现象，过了一定的时间不再流行。流行达到高峰时期就成为一种热潮，比如，“君子兰热”、“呼啦圈热”、“炒股票热”、“电子宠物热”等等。时尚或流行的特点，主要表现在它的时间短暂性上，长时间不变，被人消化、吸收，则转化为习惯和传统。

根据时尚或流行所表现的形式和时间长短，又可以分出不同的形式。

时髦是现代生活中最为常见的一种现象，它在一定时间内受人赞许，而且经常发生变化。它也包含了对某些被认为有待于改进的行为规范的叛逆。因此，人们对时髦的追求乃是偏离传统行为而倾向于当前新颖入时的生活方式。因为传统往往带有守旧性，时尚或流行则是以“标新”为主要特点，追求新奇，好象与以往不同才算新，并且越新奇越好，越新奇越容易流行。而且，传统的东西是长时间不变的，时尚或流行则重在“入时”，过了时就不再时兴。

时狂是流行的狂热表现，情绪达到相当的强度，人们热情追求某些生活方式而缺乏理智。在这种狂热的追求中，想象所起的作用非常明显，个人对社会潮流感到有一股不得不屈从的压力，就象在集体行为中所表现出来的一样。精神分析理论认为，人们为什么要如此自己打扮自己，不断的追求新异原则呢？他们认为，凡是想渴望得到的东西，都是基于通过自己的某些欲望的满足，或是基于通过自我表现的方式，引起并强迫他人注意，达到心理的满足。时狂的力量有时甚至非常强烈，以至能够改变人们的正常的生活秩序。

时尚或流行通常具有以下一些特征:

牛心熊胆

◆◆◆◆◆

1. 新奇性

这是所有流行现象中最显著的特征。不过，新奇性并不在流行的事物多么新奇，而主要取决于当时人们的认识和感受。有的事物也许很早以前就曾经出现过，只是没有引起人们的注意而已

2. 时效性

流行的东西往往表现为突然迅速的扩展与蔓延，又在极短的时间内消失。八十年代中期，社会上曾经相当流行一种益智玩具——魔方，一时间在全国各大中城市十分流行，可没有多久，玩魔方的热潮就消退了；流行歌曲也是如此，一首歌曲可以在很短时间内就唱遍全国，但要不了多久就会被别的歌曲取替；像最近从日本及港台流传而来的“电子宠物热”，尽管传媒炒得十分火热，但我们可以相信要不了多久，这股热潮会自动退却。值得一提的是，现代社会大众传播业的发达，流行事物的时效性显得尤为突出。

3. 周期性

许多流行现象都具有周期性的特征，今天看起来很时髦的东西，几个月之后也许会变得陈旧，不为人所知；而今天看起来是陈旧的事物，若干时间以后往往又会被当作时髦之物。比如，领带的宽窄、裙子的长短似乎都体现出十分明显的周期性。美国有位学者 A. L. 克鲁伯曾研究过妇女时装的变迁，他发现从 1844 年至 1919 年这段时间里，时装的变化大约每 5 年到 25 年出现一个循环。

4. 极端性

流行项目的变化总是从一个极端到另一个极端。就服装而言，长到极端必回到短，短到极端必回到长；大到极端必回到

第三章 群体心理



小，小到极端必回到大；宽到极端必回到紧，紧到极端必回到宽。

六、常态分布

社会上崇拜时尚流行的人数，符合常态分布曲线。一般说来，社会中对于时尚极端注意与极端不注意的，属于少数人，而绝大多数人是随着少数时尚分子转移。追求新奇、时髦事物的，开始是少数人，大多数人是追随者，一旦多数人加入到流行的行列，少数人又会去创导新的流行事物。社会上某些有地位的人往往处于流行的领导地位。如果一种风尚发生在权威身上，则流行速度更快。《韩非子》上曾有一则记载：齐桓公喜欢穿紫色的衣服，故而使得全国的老百姓也都仿效穿紫色衣服。齐桓公对此十分担心，对管仲讲：“我们喜欢穿紫色衣服，紫色很贵，老百姓都这样做，怎么办？”管仲向桓公献策道：“你若要阻止这种风气，首先是自己不穿，还要告诉左右大臣说，自己不喜欢紫色衣服，你以后凡是看到穿紫色衣服的，必须讲‘吾嫌紫色臭’。”齐桓公愿意试试看，于是一天之内左右大臣都不穿紫色衣服，一个月之内国内的老百姓也都不穿紫色衣服，一年之内也所统治的地区也无人穿紫色衣服。

时尚的流行，往往具有一种制约力量，从而对社会生活以及人们的行为产生影响。大凡社会上盛行的时尚，一般人都自然的接受时尚的形式而遵行之。社会心理学研究认为，人类基本上都具有这样的一种心理趋向，即被大家所公认的，个人也就乐于接受。这种顺从多数人的心理，与个体自愿遵照社会标准的心理，是时尚之所以能够流行的一个重要条件。时尚也影响着人们审美

牛心熊胆

观念的形成。凡是合乎时尚的，就是美的；反之，不合时尚的，则为不美的。这表明同一事物，同一行为。时髦与否，在一个人心理上将会产生不同的影响。

在时尚的流行过程中，常常出现两种截然相反的心理现象。一方面，时尚的流行具有标新立异的特征，能够引导人们摆脱现状；另一方面，时尚又要求同一于社会流行的标准，引导人们发生共同反应，表现出保守的特征。从长远的眼光来看，流行具有维护社会秩序的作用：人们追求流行，可以满足于一时性的欲望，消除不满，散发能量。流行过程一般不涉及社会本质的问题，它对社会可以起到稳定、巩固的作用。

时尚对人们行为的影响，具有时过境迁的特性，体现在人们的行为会随着时尚的变迁而表现出不同的倾向。对于不同年龄、不同性别、不同地区的人来说，时尚的影响并不一致。有关研究指出，时尚对儿童和老年人影响较少；而对年轻人影响较大。时尚对男性影响相对来讲要少；而对女性来讲（尤其是少女和青年妇女）影响较大。时尚对一些属于社会上有进取精神的人来讲影响较大；而对那些默守成规的人来讲影响较小。

时尚的流行，纯粹是一种心理现象。时尚与社会风俗是不同的，时尚不如社会风俗传统那样历史悠久、那样稳固，但广为流行的东西往往会被固定下来转化为社会传统。比如，当年孙中山先生领导辛亥革命时穿的中山装，后来成为国人具有传统意味的服装。而且，时尚也不像社会风俗那样具有约束力，人们违反时尚或是不为时尚所支配，不会受到社会的责备，而社会风俗则不同，违反就会遭到社会反对。因此，时尚对人们行为的影响是无形的。

七、集群行为与去个性化

1. 集群行为

集群行为是一种相当数量的群众自发产生的，不受正常社会规范约束的狂热行为。有的书上也称为群众行为或集体行为。不过这种行为与一般意义上的群众行为或集体行为还是有所区别的，所以，我们还是称之为集群行为。集群行为有多种表现形式，社会心理学家布朗（R. W. Brown）把它分为四种类型：一是攻击性的集群行为，如群众性暴乱行为；二是恐惧性集群行为，如群众在遭遇危险情况时所出现的逃避性行为；三是获取性集群行为，如群众在风闻物价将上涨时出现的抢购和囤集商品行为；四是表现性集群行为，如在宗教集会时教徒出现的狂热的情绪和行为表现。

集群行为有如下一些特征：一是情绪支配性，每个参加者的情绪都会变得异常兴奋，处于狂热状态之中，从而失去正常的理性思考能力，在认识上持有偏见，无法反省和控制自己的行为；二是迅速接受性，集群行为的参加者互相传递的每一种信息都会被迅速接受，并立即引起反应，他们不愿意怀疑，也不会怀疑这些信息的真实性；三是容易越轨性，虽然集群行为并非都有暴力行为出现，但是参加者受情绪支配，心血来潮，很容易践踏正常的社会规范，出现扰乱社会秩序的行为，甚至出现杀人放火的暴行。

有人认为。集群行为的展开，犹如一条生产线，有一个展开的程序和规则，这个程序有六个环节：一是要有一定的社会条件，二是形成结构性的紧张气氛，三是某种信念的传播，四是出

牛心熊胆

现偶发事件，五是有人鼓动，六是社会控制。

最早对集群行为加以系统研究的是法国社会学家黎朋，他认为人是受本能支配的生物，当人置身于集群之中时，会以一种与独处时完全不同的方式进行感知、思考和行动。集群行为的特征是原始的、动物性的、无意识的种族特性的混合物。他认为有三种主要的因果过程决定了集群行为的特征：第一是个人在集群中会感到有一种不可克服的力量使自己屈服于本能，而这种力量在独处时是可以控制的；第二是感染，感染是指一种冲动和行为模式象瘟疫一样在人群中迅速传播；第三是暗示，暗示使卑劣的、无意识的本能上升，使人丧失了文明，变成了一个野蛮人。心理学家弗洛伊德认为集群行为是被压抑在下意识中的潜在欲望在寻求发泄。麦独孤把处于恐慌情境中的人群与畜群的本能反应相类比，牲畜在逃避危险时盲目奔突并彼此践踏，他认为人类的集群行为是初级本能和情绪作用的结果。

克特·兰和格莱迪斯提出的理论认为，集群行为的发生，要有一群人密集在一起，彼此无法辨认，又能够直接互动；这些人还必须受到一种心理刺激，并且相互感染，使情绪达到炽热的程度；这时候每个人都感到自己溶入人群之中而失掉了个人的身分即去个性化，从而失去社会约束，高涨的情绪进而转化为剧烈的行为。他们认为，集群行为的发生，是由于参加者感到，打破社会规范作出反常的行为，可以获得在场他人的赞许，同时，个人对这种行为不会承担责任，可以避免社会的惩罚，因此，这些人就可能放纵自己，无视通常的社会规范，表现出剧烈的、甚至有破坏性的行为。

特纳和基利安于 1972 年提出的紧急规范理论认为，集群行

第三章 群体心理

为的发生，是人们处于紧急和模糊的形势下，发现了可以引导他们行为的规范，因此造成了一致的行为。集群行为不在于模仿暗示和情绪感染，而在于参加者的认知，在于人们认识到，处于那种紧急的情况之下，那样一种行为规范是正确的，遵照那种规范活动也是正确的。不过，这种理论无法解释为什么这样的规范往往都具有破坏性。

2. 去个性化

去个性化是指个体在一个群体中与大家一道从事某种活动时，对群体的认同淹没了个人的身分，使个体失去通常的个性感。去个性化的效果常常使人们摆脱正常的社会规范的约束而表现出极端化的行为。

去个性化现象首先是由社会心理学家费斯汀格（Festinger）等人于 1952 年研究阐述的。他们以 23 组男大学生为被试，让他们以组为单位进行讨论，讨论的内容是每个人说说是憎恨自己的父亲，还是憎恨自己的母亲。这是一个敏感的问题，平常大家很少谈它。一部分小组的讨论在明亮的教室里进行，每个成员都具有高辨认性；另一部分小组的讨论在昏暗的教室里进行，每个成员还穿上布袋装，只露出鼻和眼睛，具有低辨认性，研究人员预计，具有低辨认性的被试，即去个性化的被试将会更猛烈地抨击自己的父母。实验的结果证实了这种预测。研究人员还发现，去个性化的群体对成员具有更大的吸引力。

另一个研究者金巴尔多认为，去个性化是一个过程，在这个过程中，人们知觉自我和他人时，一系列社会条件都似乎发生了变化，人们降低了约束自己行为的能力，因此，平时被控制的行为，如愤怒、侵犯、悲痛和兴奋等都可能无所顾虑地表现出来。

牛心熊胆

◆◆◆◆◆

金巴尔多试图研究去个性化在诸如敌视、盗窃等极端行为中的作用。他以女大学生为研究对象，把她们分为四个人一组，告诉她们将进行一项关于人类移情的实验，要求她们对隔壁房间的女生实施电击。她们可以从单向镜里看到该女生被电击的情形。一些小组的被试处在明亮的房间里，胸前贴着名签，具有高辨认性；另一些小组的被试处在昏暗的房间里，身着布袋装，不佩戴名签，具有低辨认性。结果证实，和没有去个性化的被试相比，那些去个性化的被试电击受害者的时间延长了一倍。当然，受害者并未真的被电击，她的哭喊挣扎是假装的。

金巴尔多还把受害者的形象作为自变量加以改变，一个受害者看起来是个举止文雅、乐于助人的妇女，另一个受害者看起来是个十分爱挑剔、以我为中心的妇女。实验表明，在没有去个性化的情况下，被试对那个文雅的妇女电击的时间短，对那个尖刻的妇女电击的时间长；而在去个性化的条件下，对这两个妇女都进行了更长时间的电击。金巴尔多写道：处在这种条件下，这些平常看起来很温顺的女学生尽情地电击别人，几乎每个机会都不放过。

金巴尔多进而指出，去个性化现象具有两个特征：匿名性和责任分散。实验中一些被试身着布袋装，不带名签，在昏暗中电击受害者，她们会觉得自己是一个匿名者。另外，一个人单独活动，往往会考虑这种活动是否合乎道义，是否会遭到谴责，而个人和群体其他成员的共同活动，责任被分散到每个人的头上，以致于都不必承担这一活动所招致的后果，因此变得更加为所欲为。

八、群体极化与群体思维

1. 群体极化

所谓群体极化 (group polarization), 是指群体成员中原已存在的倾向性得到加强, 使一种观点或态度从原来的群体平均水平, 加强到具有支配性地位的现象。按照群体极化的假设, 群体的讨论可以使群体中多数人同意的意见得到加强, 使原来同意这一意见的人更相信意见的正确性。这样, 原先群体支持的意见, 讨论后会变得更为支持; 原先群体反对的意见, 讨论后反对的程度也更强。从而最终使群体的意见出现“极端化”。如图 3-1 所示。

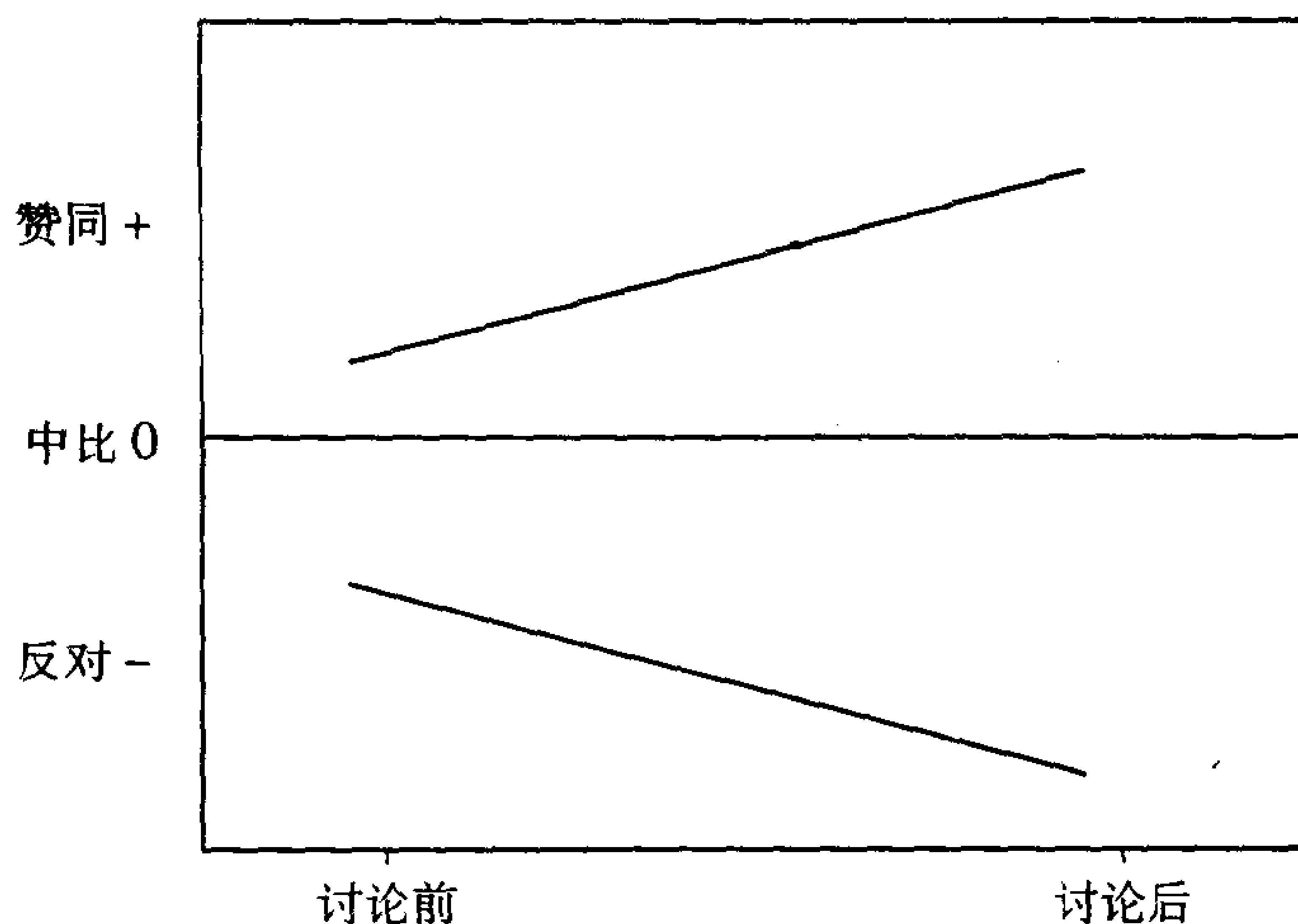


图 3-1 群体极化假设预言的群体讨论对群体态度倾向的影响

按照群体极化的假设, 群体讨论会使群体的态度倾向朝两极方向运动, 使原来不同意见之间的距离加大。莫斯科维奇 (S. Moscovici) 等人的实验发现 (1969 年), 群体讨论明显使法国学

牛心熊胆

生对总理的积极态度得到加强，也使他们原有对美国人的消极态度的强度变得更大。梅厄斯等人（1970年）以中学生为被试，考察他们在讨论前后种族偏见的变化。结果表明，高偏见组与低偏见组的态度差异在讨论后的确变得更大。高偏见组讨论后变得偏见更大，而低偏见组讨论后也变得偏见更小。

社会极化在日常生活中也同样普遍存在。社会心理学家对大学生的研究表明，不同大学中的亚文化，会显著由于大学内部特征共同的同学之间的相互作用而加强，使学校之间的差异加大。同一社区、同一地区、同一社会经济阶层的人群的许多特征，也会由于一个特定群体内部的相互作用而出现极化，使这一群体与其他群体的差距增加。

出现群体极化现象的一个主要原因是信息的影响。当群体中一种观点获得了最好的支持解释时，会使某些群体成员被说服，从而使他们改变观点，转向支持这种有说服力的观点，使这一观点在群体中出现极化。辛茨等人（V.B.Hinsz, 1984）以及近年来其他一些心理学家的研究证明，论据是使一种态度在群体中被极化的主要因素。在信息影响方面，积极的语言参与要比被动地听别人陈述引发更多的态度变化。格林沃德（A.G.Greenwald, 1978）的研究揭示，积极语言参与可以扩大群体讨论的影响，使人们变得易于接受一种观点而使其极化。群体极化的另一个原因在于，群体讨论会造成规范性影响，使人们在社会比较的过程中，去支持与自己观点接近而又较为极端的人。

2. 冒险性转移

在日常生活中，人们经常会面临着两难抉择的情境。哈姆雷特的一句名言：生，还是死，这是一个问题。在证券投资中，投

第三章 群体心理

资人常常面对的一个问题就是：买，还是卖。这种情形是如此普遍，以致经常使一些投资人在面临抉择之际左右为难，失去主见。社会心理学把这些问题称之为冒险决策，生活中象进行证券投资、赌博游戏等都会碰到这种情形。研究发现，人们在独自进行决策时，愿意冒的风险较小，倾向于较为保守地选择成功可能性较大的行为。而如果改由群体共同决策，则最后的决定会比个人决策时有更大的冒险性。如心理学家柯根等人（N. Kogan, & M.A. Wallach 1967）的一项研究，个人单独决策时，倾向于认为需要有 70% 的成功把握时才能够进行投资；而群体决策所形成的决定把成功的可能性降到了 50%。说明群体决策会接受高得多的决定。

像这种群体决策比个人决策更具有冒险性的现象，被称为冒险性转移。研究发现，这种现象不仅在各种类型的决策中存在，而且也是人类社会的共同现象。社会心理学家们以美国、加拿大、德国、英国、以色列等不同国家的被试为研究对象，都发现了共同的冒险性转移现象。

冒险性转移是群体极化在决策方面的特殊表现，造成这种现象的原因，主要有以下几个方面：

第一，个人假设群体鼓励富有冒险性的见解。与个人决策的情境不同，群体决策情境为评价情境，个人需要提出一个能够为其他成员赞赏的选择。如果在决策上显得过于谨慎，个人会担心被群体成员视为胆小、保守、缺乏气概。

第二，责任分散。群体的背景会直接导致个人行为责任意识的下降，结果使人们的冒险性得到鼓励。有关去个性化的研究也表明，行为责任意识下降时，个人会变得敢于尝试通常被自我控

牛心熊胆
◆◆◆◆◆

制所抑制的行为。

第三，文化价值倾向于对高冒险性有较高评价。社会心理学家的研究已经证实，人们倾向于对高冒险性的人有较高评价。日常生活中象斗牛、飞车表演、空中走钢丝等冒险活动，都广泛引起人们的赞赏、羡慕，表演者常常被视为英雄。这样，在人类的文化价值中，高冒险就与英雄气概联系在一起，从而使人们化身于鼓励冒险。群体的鼓励冒险倾向，也正是来自于这种文化价值化身的影响。

进一步的研究还表明，冒险性转移本质上是群体的“极端化转移”。群体决策也要受到决策内容的影响。在某些方面，群体决策的结果不是更冒险，反而比个人决策时更加保守。诺克斯等人（R.E.Knox & J.A.Inkster, 1976）的研究发现，在赛马赌博中下注的问题上，群体决定比个人更为保守，押注的数目小于个人决定。不过，无论群体决策的结果是更为冒险还是更为保守，它都是群体极化的结果，是一种观点逐渐成了群体的主导观点。在证券投资中，也有类似的情形。在极度乐观和极度悲观的市场气氛中，大众的投资决定往往会朝向极端化发展。常常是牛气冲天，市场交投活跃，成交量屡创新高高的时候，投资人会变得豪情万丈，不顾价格多高，都会奋勇追进；相反，在熊气迷漫，市场处于低迷之际，投资大众也变得谨小慎微，股价低廉，却没有几个人敢于在此时进行投资。

3. 群体思维

群体在进行决策时，人们的思维会倾向于追求一致，以致于其他一些可能存在的更好的做法受到压制或忽视，这种群体决策时的倾向性思维方式被称为群体思维（group think）。

第三章 群体心理

美国耶鲁大学社会心理学家詹尼斯（I. Janis）对群体思维这一现象曾经做过许多研究。他分析了美国高层决策失误的一些典型案例，包括 1941 年珍珠港事件中美军为何毫无准备、1961 年美国对古巴的猪湾入侵、越南战争、“挑战者号”航天飞机的错误发射等。这些事件皆因最高决策层的失误，造成了巨大损失。珍珠港事件发生前美国军方就已收到大量日本军队正准备攻击的情报，攻击前夕军队的智囊团也失去了与日本航空母舰的无线电联系，但自信的美军司令官们还是决定不发出任何警告。猪湾事件没有推翻卡斯特罗，反而葬送了 1400 名美国中央情报局训练的古巴逃亡反对派，使古巴更紧密地靠向苏联。事件发生后，作为首要决策人的肯尼迪总统本人就自问“我们怎么会这么愚蠢？”越南战争使美国付出的代价是巨大的，当时美国总统约翰逊和他的“星期二午餐会”的智囊们却相信，战争的升级会使北越坐到谈判桌前，并使美国继续维持对南越的支持，而战争的结果却是美国满盘皆输。“挑战者号”的爆炸是人类航天史上最惨重的损失，但国家航空与宇航局的决策者们却不顾火箭和卫星制造公司的工程师们的反对，坚持要进行发射。

詹尼斯发现，在具有高度凝聚力，同时又很少受到外界不同意见直接影响的高层决策小组中常常容易出现为保持意见一致，使不同意见和评论受到压制的群体思维现象。根据他的总结，导致决策失误的群体思维有以下几种表现：

（1）无懈可击错觉。即过于自信，不认为自己有潜在危险。詹尼斯发现，出现群体思维的群体都发展出一种过分的乐观主义，使人们看不到外来的警告，看不到一种决策的危险性。

牛心熊胆

(2) 合理化。群体通过集体将已作出的决定合理化，忽视外来挑战。群体形成决议后，会花更多时间将决议合理化，而不是对它们重新审视和评价。

(3) 对群体的道德深信不疑。即相信自己群体的决策是正义的，不存在伦理道德问题。不理睬外界从道德上提出的挑战。

(4) 对于对手的看法刻板化。群体思维的卷入者，倾向于认为反对他们的人是恶魔，不屑与他们谈判，或认为他们过于软弱、愚蠢、不能够保护他们自己，群体的既定方案会获胜。

(5) 从众压力。群体不欣赏不同意见。对于怀疑群体立场和计划的人群体一直处于反击的准备之中，而且常常不是以论据反击，而是以个人嘲笑使其难堪。为了获得群体的认可，多数人在面对这种嘲弄时会变得赞同群体的意见。

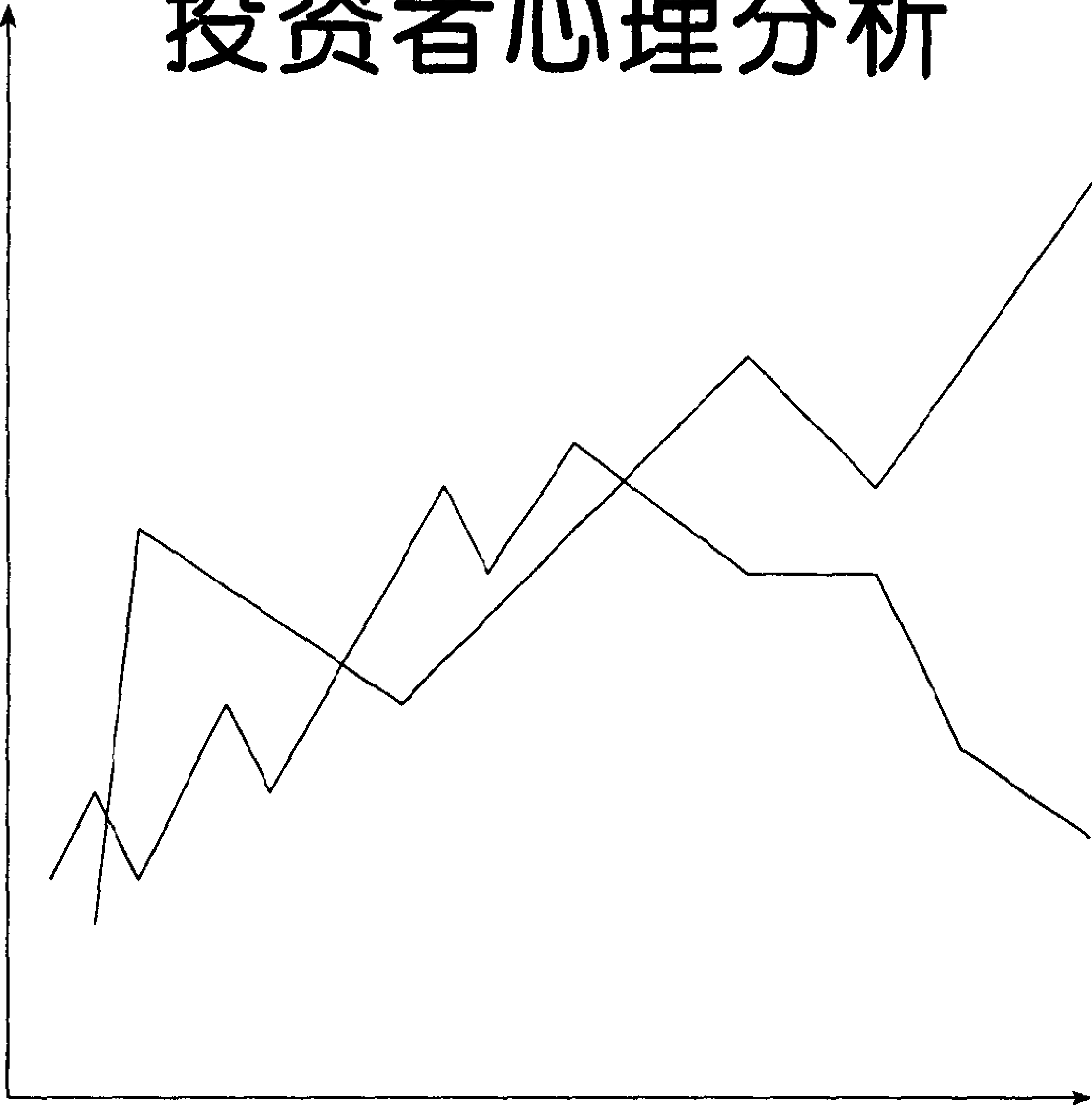
(6) 自我压抑。由于不同意见会显示与群体的不一致和破坏群体的统一，因而群体成员会避免提出与群体不同的意见，压抑自己对决定的疑虑，甚至怀疑担忧是否多余。

(7) 统一错觉。自我压抑与从众压力的结果，是使群体的意见看起来是一致的，并由此造成群体统一的错觉。表面的一致性又会使群体决策合法化。缺乏不同意见造成的统一的错觉，甚至可以使最罪恶的行动合理化。

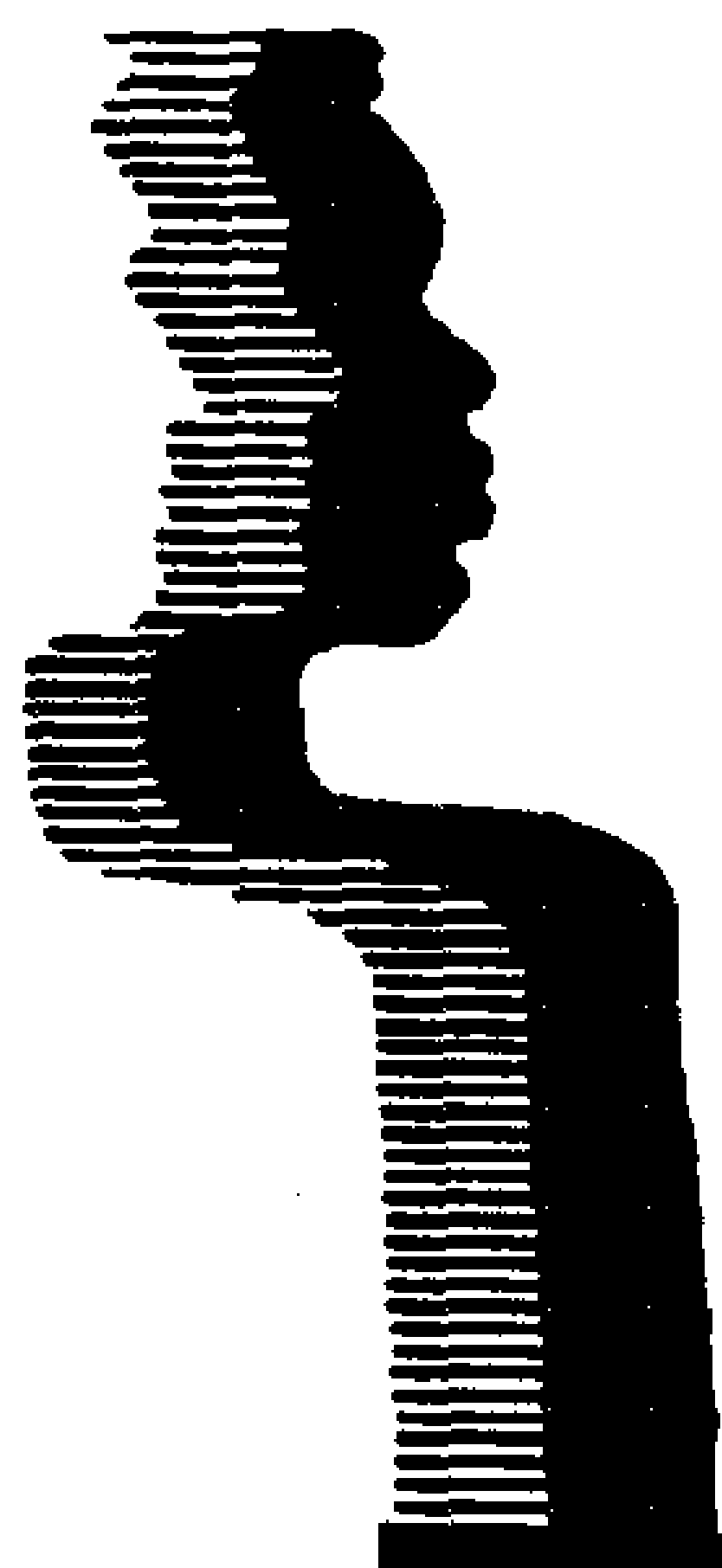
(8) 思想警卫。这个说法是相对于身体安全警卫即保镖提出来的。群体决策形成后，某些成员会扣留那些不利于群体决议的信息与资料，或者是限制成员提出不同意见，借此来保护决策的合法性与影响力。

第二部分

投资者心理分析



第四章 股票投资中常见的一些心理幻觉



第四章

股票投资中常见的 一些心理幻觉

也许是受到传媒上一些故事的影响，也许是因为证券市场上每天的涨涨跌跌十分频繁，每个初涉股票市场的投资人都会产生一种幻觉。以为这个市场赚钱十分容易，似乎能让人快速致富。特别是当一个新手初战告捷之际，这种容易赚钱的念头会迅速充满脑海。在此，我们首先要提醒诸位的是，这种快速致富的观念，纯粹是一种幻想，如果有人期望本书会提供一些如何在证券市场中快速致富的诀窍的话，那么，他也许会感到失望。不过，从另一个方面来说，如果有人认为，勤于思考、努力工作、具有耐心、严格自律等是引导我们走向正确的投资之路所不可缺少的，那么，本书的一些知识将会提供一些有益的帮助。

我们需要明确的是：在证券市场上，根本就不存在能让你快

牛心熊胆

速致富的什么灵丹妙药，没有任何一种方法，会具有点石成金的作用。如果有人告诉你，他有什么诀窍或者十分有效的方法，那么你可以相信，他不是在做广告就是在有意骗人。基本上证券市场上的价格决定于投资者和投机人对经济状况变化的态度，这些态度有时趋于一致，有时极不一致；有时是理性的，有时却是非理性的。除非交易所关门，否则，股票的价格永远不会停留在一个固定的水平上，因为市场总是处在不断的波动之中。而且，这种变化经常会与哪怕是最富逻辑的分析不一致。在 1940 年代，美国华尔街著名的分析人士 Garfield Drew 说过：市场的价格本质上反映了各式各样参与者的心态，他们的希望、预期与恐惧。人类发展的历史告诉我们：环境也许会有所改变化，而人的本性则一如既往。

让我们假设，有甲、乙、丙三人分别投资于同一家公司。甲是一位长期投资者。因而不会受通常一些消息的影响。乙购买该股票是因为他认为未来几个月的前景看好。丙购买该股票是由于受利空消息影响价格下跌，觉得有机可趁，因为他是一个“短线客”。因此，有关该公司的一些消息如发生火灾或有更好的预期收益等等，将会以不同的方式影响上述三个人。股东甲不太可能受消息的影响，因为他抱持长期投资观点；股东乙在这两种情况下也不为所动；但是股东丙差不多会立刻对消息作出反应，因为他是在进行短线投机。

由此，我们可以看到，由于投资人的需求各异，因此，每个人都可能以可预期的方式做出反应。而且，因为公司持有人的构成情况不时会发生变化，也许短期交易者将卖给另一个长期看好的人。相反，由于他可以低廉的价格购买，长期股东可能会决定

第四章 股票投资中常见的一些心理幻觉

增加对该公司的投资。尽管人的本性是相对稳定的，但是它对市场价格的影响却会发生波动。由于不同的时期、不同人格类型的人在 Company 中的比例不同。尽管参与者的人格可能会保持一致，但是他们承受的外部压力差不多肯定会发生变化。长期投资者可能会因为一个不可预见的财经问题而被迫沽售所持的股票。因此。在保证金交易中一个新闻事件在决策过程中会有相当重要的影响。由于在不同的时间里，市场的实际构成成分会发生变化，与此相应地，对于任何确定事件的心理反应也将完全不同。正因为如此，所以，我们不能期望会有一种完美的方法体系来预测市场的所有变化，从而在市场中更多的获利而非招损。事实上，预测市场趋势是一种艺术而非一门科学，其中并没有什么方便的公式。牢记这一点是重要的，因为在许多投资人中间都存有一个幻想，认为会有一种方法能使他们在投资中获益，他们千方百计去寻找，试图发现什么秘诀。然而。严酷的事实一再向人们证明，这完全是徒劳！

何况，建立一套完整的分析指标是一回事，在实践中运用又是另一回事。投资者要想战胜市场，必须先战胜自己！这意味着投资人首先要学会控制自己的感情，超越自我。毕竟，对市场所做的技术与投资大众的心理相比较，只是代表了其中一小部分。在这方面，历史上一些伟大的成功的投资者已经为我们提供了许多经验和原则。然而，这些成功者首先都承认，他们并没有什么方便的魔术般的公式可以保证永远获得成功。

投资幻觉的表现有种种形式，这里我们讨论这样几种：

1. “赚钱太容易了！”

这种投资幻觉最普遍地出现在一些刚刚涉足证券市场，并且

牛心熊胆

获得初次交易成功的投资人身上。由于初次交易的成功，新手们会错误地认为，在证券市场上赚钱原来是一件十分容易的事情，于是，他们很容易幻想，财源从此滚滚而来，用不了多久，也许会让自己的资本增殖几倍，然而，一旦这种幻觉出现，离亏损的时机已经不远。证券投资的历史告诉我们，除非你特别有运气，否则，要在一个很短的时间里赚大量的金钱是一件非常困难的事情。而且，除非你在赚取一笔金钱之后就永远离开市场。如果你继续市场中逗留，那么就没有理由相信好运常常伴随着你。更经常的是你将不可避免地把赢利慢慢地返还给市场。对于那些抱有“赚钱太容易了”幻觉的人，记住一位著名经纪人的警告是不无裨益的：“交易……是相当困难的……医生或律师要在学校花七八年时间学习专业知识，才赚了一些钱，却希望在股票市场上立刻大捞一把。记住，玩股票是世上最棘手的游戏，因为你正和世界上最敏锐的心灵竞争。”

2. “投资不过如此而已！”

许多投资人士在对过去的投资行为以及市场运行态势做反省时都会十分惊喜的发现。事情原来十分简单。“何时该买进，何时该卖出”一切都显得十分简单而清晰。从过去的市场运行轨迹之中，我们自然很容易看到其中的因果关系，于是，我们会认为未来的趋势似乎是可以被预测的。在某个低点买进，到达某个高点卖出。低进高出，投资不过如此而已。

出现“投资不过如此”这样一种幻觉的原因在于我们过于自信，把复杂的世界大大简化了。社会心理学在讨论人类如何对行为的原因进行分析时曾经提出一个“因果关系模式”认为，我们总是试图把某个行为与一个特定的原因联系起来。如果某一天股

第四章 股票投资中常见的一些心理幻觉

票指数上涨了，人们会认为是利好消息所支撑；如果股票指数下跌，就认为受利空消息影响。当深圳发展银行股票从 1996 年初的 6 元附近上涨到五六月的 18 元时，有的人也许会说：“我早就知道会涨……”或者说：“我早就想买深发展股票了，只可惜……”从“因果关系图式”来说，我们的确相信自己能预期这个涨势，因为一旦了解了事情的结果，我们就会把此前发生的事件互为因果结合起来，寻找出上涨的种种因由。例如，我们也许会把该股票的上扬归之于银行利率的调低，归之于人们对经济状况好转的预期，归之于主力机构的炒作，归之于股票本身的潜质等等。与此同时，其他一些可能导致相反结论的事实，则从意识中完全消失。正是由于这种“因果关系图式”的存在，我们总能对所发生的事件做出似乎合理的解释。关于这一点，我们只要留意每天的股市评论对当天的涨跌原因是如何做出分析就不难得出结论了。从另一方面来说，心理学的研究也表明，在获得真实的资料以后，人们会改变对情况的认知，正如人们籍此已知的结果重新评估证券市场一样，认为这些已发生的结果看起来是多么顺理成章的事情，而支持这种事实的想法也因此变得更加重要。当人们把这种判断用于证券投资时更会产生重大的影响。

3. 对投资专家的迷信与盲从

对于专家，我们不免有几分迷信和盲从。在证券市场，这表现为又一种投资幻觉，也许是缘于我们自己对证券市场缺乏了解，也许是专家有较高的知名度。在现实中，我们常可发现许多投资人对专家的意见盲目相信，可谓言听计从。从心理学上来说，当人们置身于一种不确定的情形之中，往往需要观察别人的反应，参照他人的行为来决定自己的行为，以减少这种不确定

牛心熊胆

性。证券市场是一个充满不确定性的地方，当人们试图做出一项决定时，为了减少这种不确定性，有必要参考他人的意见，而专家的见解无疑是最具参考意义的。毕竟专家之成为专家，往往会拥有比常人更多的知识经验。我们都希望从专家那里获得一些安慰，即使在个人已经做出一项投资决定的情况之下，我们也会从专家的意见之中寻求某种支持。

其实，专家是人不是神，在证券市场，认清这一点尤为重要。在证券市场，一位专家的意见很快会经受市场波动的实际而公正的裁决，是对是错可以说是立见分晓。因此，任何专家试图在这个领域保持一贯的正确是不可能的。其实，专家的意见也仅仅是个人基于知识经验及研究得出的结论，也会隐含着个人的动机，因此，对专家的意见的可信度需要打折扣。

4. 关于投资理论与技术指标的神话

翻开任何一本金融类杂志或报纸，我们几乎总能看到一些鼓吹能帮你在证券市场上发财致富的广告。今天，随着我国证券市场的发展，证券投资渐趋大众化，为了满足投资人的这些需求，全国各地大、中城市已经出现了为数众多的投资热线、黑马信箱之类。他们往往声称拥有某种特别的投资理论指导，运用某种特殊的工具，能够准确预测市场趋势云云。生活的经验告诉我们，当一个广告所承诺的赚钱机会越多，我们应该对其真实性的怀疑也越多，这一点同样适用于证券投资领域。正如前面已经指出的除非你拥有特别的运气，要想在极短的时间里赚大量的金钱几乎是不可能的（快速致富充其量只能是一种不切实际的幻想）

换个角度来看，如果某种投资理论或工具真的像广告所说的那么灵验，创建者又何必费尽心机做广告呢？

第四章 股票投资中常见的一些心理幻觉

理论和工具一样，是人类解释世界和用来解决问题的。在一个充满不确定性的世界上，我们需要有一种理论或一个工具的帮助，以减少由不确定性所带来的不安全感。然而，当我们试图对证券市场的未来做出某种预测时，其不确定性充满变数，往往会让我们感到束手无策。现有的理论和工具往往是在对过去事件的后测数据基础之上的，它假定过去的行为将会一再的重复。正如有人曾经说过的那样，在证券市场，没有什么新鲜，一切都不过是在重复着过去。我们虽然可以预期每天的太阳会从东方升起，然而，有一位古希腊哲人早就指出：每天的太阳都是新的。在证券市场上同样如此。未来的变动也许会与过去相似，但绝不会是简单的重复。从表面上看来，指数的上升和下降其实就象是沿着同一条路线上下的登山运动，但其中蕴含的因素却存在极大的差异。

根据对基本经济原理的假定而构建起来的理论体系也会遭受失败。例如，一般而言，利率水平的变化必将对股票市场的运行产生影响，但是，这种影响有时会表现出一种滞后性，在利率提高一段时间之后股市才开始下跌，或在利率降低之后过一段时间才开始上涨。在大多数时间，这种滞后性在一个相当确定的范围以内都会有所表现，有时则会过度延长，这些例外可能会使人们错失机会或招致灾难性损失。典型的事例是 1996 年 5 月和 8 月，我国的现行利率水平两次调低，但在随后的一段时间里，股票市场反而以快速下跌做出反应。在 1998 年，央行曾三度下调银行利率，但沪深股市并没有逐级走强，反有下挫。因此，尽管在大多数的情形之下，利率水平与股票价格之间的相反关系的确可以作为市场波动方向的一项指标，然而，它并非完美无缺。原因就

牛心熊胆

在于，一旦某个指标或投资方法变得很实用，这只能是暂时的，因为有关其能用来赚钱的讯息必会如野火般迅速蔓延开来，以致人人都能掌握。而当人人都能熟知其潜能时，它本身就成了影响价格的一个因素，从而破坏了一致关系。在投资界，一些理论或方法就常常陷入这种循环之中，譬如，有一段时期，在一些投资人中间曾经盛行过所谓小波浪理论，但很快地，它就像一阵风消失得无影无踪。

从相反的意义上讲，也同样如此。不过，这时投资人更多的是因为恐惧而不是贪婪。人们似乎倾向于重复过去的错误，但不是最近的过去。所谓一朝被蛇咬，十年怕井绳，也同有关人类的其它活动一样适用于投资交易领域。从心理上来说，人们一般都会反复思索自己的一些近期经验，并根据最近的境遇做出市场判断，一名受伤的投资人在遭遇不可预见的灾难之后总是会不断进行自我检查，试图在下一次可能的灾难来临之前更好地把握一些预警信号。然而，人们所能做到的常常是把这些因素集中起来以待下一次的失败。因为通常在下一次开始下跌的时候，市场的风险会以另一种形式表现出来。

这种情形的最好例证出现在 1920 年代，在 1921 年，由于生产过剩的通胀，美国经济经历了一个短暂的萧条期，结果许多人认为 1929 年是稳定的，因为物价稳定，人们没有意识到通胀问题已经从商品演变成经济人间的债务问题（保证金账户）当这些不可靠的债务由于疲软的市场条件而不知不觉地变得日益糟糕时，它们实际上起到了导致 1929 年后期股票价格盘旋下挫的催化作用。

在 1937 年下一个循环高峰时，投资人又自得起来，因为这

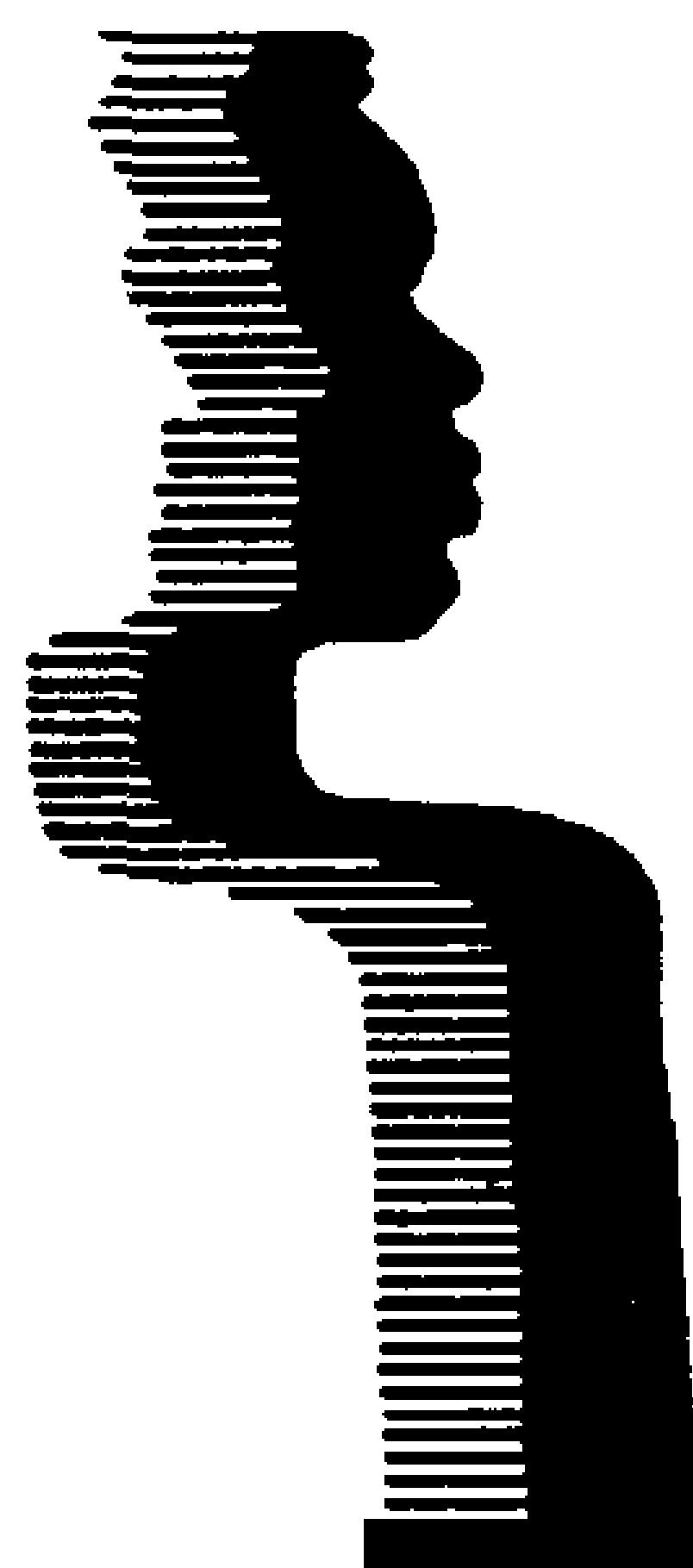
第四章 股票投资中常见的一些心理幻觉

时保证金债务的数量远较 1929 年低，问题再次发生了变化，这次引起随后衰退和股市走熊的原因是出现了通货膨胀。

对于完美而实用的投资理论或方法的寻找是置身于市场中的人们孜孜以求的目标，然而，这个目标似乎注定永远不可能实现。这就象古希腊神话传说中那一位被宙斯大帝处罚的西西弗斯，不断地把一块巨石推向山顶，随后滑落下来，再推向山顶又滑落下来，如此周而复始。市场中投资人对一种新的投资理论或方法的追求也同样如此，每一次的循环都始于运用一个新的投资理论或方法。当使用者对这些新把戏的一些缺陷视而不见时，热情和信心也许能产生一些利润，但逐渐地，损失将开始积累、希望的泡影将会破灭、沮丧的心情因之而生，最后终于放弃这套系统，并下定决心“永远不再入市”。当然，时间是最好的医生，早晚投资人又会开始寻找下一个似乎更加美妙的投资诀窍。

一个理性的投资人也许会对这种周而复始的循环过程表示疑问，这种磨砺的一个好处在于，投资人将获得一些重要的经验教训，认识到投资和交易更多地表现为一门艺术而不是实用的科学。一旦市场参与者明白：在证券市场并不存在任何灵验的灵丹妙药，他们也就获得了一个最有价值的教训。根据美国一位著名投资人 Bolton 的解释，在投资领域，一个不完美的目标也许比一个完美的追求更有可能获得更多的利润。

牛心熊胆



第五章

股票投资中 如何保持客观性

在股票投资中，对市场的认知力求客观是十分重要的。然而，要做到这一点却十分困难。通常，一旦把金钱变成一份金融资产，在心理上，我们就会变得非常感性。在金钱面前，任何偏见都可能表现出来。而且，一旦开始一项真正的投资行为，偏见将会更多的产生。因此，一些成功的投资人总是告诫我们：必须通过自我控制努力保持心理平衡。

诚然，纯粹的客观性是一个常人难以达成的目标，但我们仍需要采取措施尽可能地增进我们的客观性。从影响投资人心理平衡的因素来说，无外乎内部和外部两个方面，来自内部的因素主要是人们的心理特点，如动机、情绪、人格特征等等，外部的因素主要是一些来自同事、媒体及周围事件的影响等。在本章我们

第五章 股票投资中如何保持客观性

将重点讨论一些内部因素，而外部因素的讨论放在下一章。

证券市场中的投资者可以说时时刻刻处在感情刺激的持续轰炸之中，各式各样的信息、流言蜚语和价格的剧烈变化都使人的神经处于高度紧张状态，使投资人的情绪不断地在恐惧和贪婪这两极之间转换。一旦投资人的心理失去平衡，那怕只是一会儿，意志和理性就会消失得无影无踪，完全听凭感情的冲动行事，其表现自然就会和大多数投资大众一样。

为了逆这种趋势而动，投资人必须尽可能地保持客观冷静的态度。需要牢记的是：金融市场的价格决定于投资人对表现出来的经济和金融环境的态度而不是环境本身。这意味着价格的波动将决定于投资大众对未来事件的预期，他们的希望，他们的恐惧，甚至于他们的偏见。因此，市场中的投资者有必要尽可能地忽视其中一些因素，以形成独立的见解，同时，注意克服自身的一些偏见。

市场本身是由投资大众的情绪所推动，对此，我们个人无能为力，这是一个事实。尽管如此，要想成为一个成功的投资人，就必须克服自身心理上的弱点，并且超越大众。

心理学告诉我们，每个人的性格和心理特点都是独一无二的。这意味着我们中的一些人也许会抱有比别人更多的偏见来到市场中。因此。认识到我们的许多偏见受到我们经验的强烈影响是重要的。例如，有的人因为下岗失业，生活没有着落，手头又不宽裕，因而在进行投资时就可能少冒风险，而且，稍有不好的消息传来就可能急急忙忙出售手中的股票。在另一方面，其他投资人也许会采取相反的做法，比如，一个经历着股价不断上涨的愉快或者获得一份意外财产的人，在市场上就可能有完全不同的

牛心熊胆

看法，也更有可能顺利度过一些风浪。同样，一个总是很幸运的人，就越有可能怀着过分自信的心情来到市场上，不过，这种过分自信的态度常常也会导致混乱的思维和做出粗心的决策。因而，这样的人在证券市场上仍是不利的。

由此，我们可以看到上述两类人都难以达到客观公正的对待市场，这是由于他们的行动是根据其个人的经历（经验）而不是根据其信念做出的。在这个例子中，这两种投资人都表现得过于冲动，而不是运用逻辑思维能力。过于自信的投资者做出一次正确的决策，只是运气罢了。如果价格下跌，忧虑的投资人也许会比他那过于自信的同伴处于相对更有利的境地。这样，对我们大家来说，要做到客观公正地对待市场，必然面对来自我们自身的一些特点的挑战。不论是看牛，看熊，大胆或者小心谨慎，都是由于我们独特的个人经历而形成。

本章将讨论妨碍我们达到客观性的一些主要的陷阱，并提出一些避免这些灾难的概括性原则。只有当一个投资人能够客观地对自己的经验、偏见做出评价，才可以有效地参与证券市场的搏击。只有当投资人能够深刻地了解自身存在的弱点，并知道如何应对时，他才会 在证券市场中处于更有利的地位。

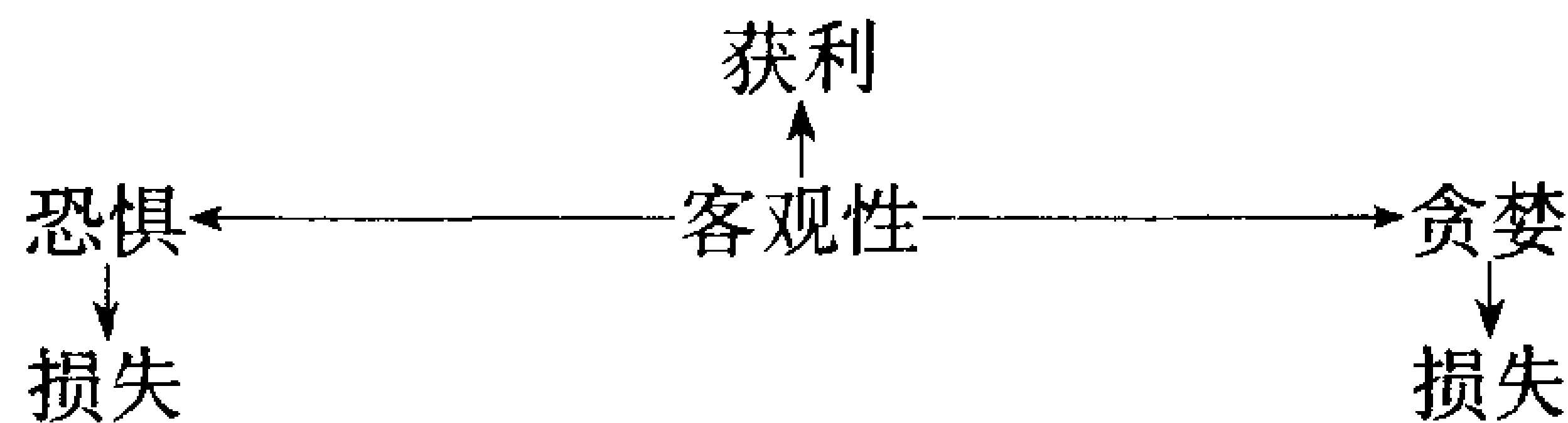
医生治病强调对症下药，治疗投资中的“主观性”这一顽疾也需要对症下药。痛苦乃是头疼病的症状，而一连串的损失就是错误投资和交易的症状。治疗的方法就是运用我们下面将提出的一些概念、原则，重新检查那些导致遭受损失的事件和决策。

如何克服恐惧和贪婪？

所谓保持客观性或心理平衡意味着在两个破坏性极强的心理

第五章 股票投资中如何保持客观性

力——恐惧和贪婪之间寻找到某种平衡。如下图所示：



一、恐惧心理

恐惧是一种复杂的情绪，有多种表现形式，如担忧、害怕、惊慌、恐慌等。当一个人处于恐惧之中，常常混合着其它一些否定性的情绪，诸如忿恨、敌意、愤怒、报复心等，因而会形成一种极大的破坏力。一般说来，我们可以把投资人中出现的恐惧分为两种形式：害怕招致金钱损失和害怕失掉赚钱机会（即害怕“踏空”）。有一位伟大的道氏理论家 George Schaeferd 在其著作《我是怎样帮助 1 万个投资人在股市中获利的？》一书中，描述了恐惧的几个方面以及恐惧对投资人心理的不同作用：

1. 国家安全危机：扳机上的恐惧

任何一种战争的威胁，宣布进入战争状态或散布有关战争的谣言都会使股价大幅下跌，然而，一旦战争真的爆发，股价反而会止跌回稳，通常却是大量买进的好时机。有一句股谚说：“在枪炮声中买进，在凯旋声中卖出。”这是源于如下的事实，即战争的爆发通常是可以预料的，由于对战争的预期，股票市场不断下跌，而风险也随之大为释放，当战争真的开始时反而会止跌回稳。随着胜利愈益明显和确定，股价节节攀升，但在胜利最终实现时却会下跌。因此，胜利的号角声反而是卖出的信号。除非战况恶化，使投资人更加恐惧而使价格趋于更低。

牛心熊胆

较近的一个例子是“海湾战争”对美国华尔街股市的影响。在1990年1月15日，是夜，联邦军队进军科威特，执行所谓“沙漠风暴行动”。第二天，华尔街一开盘交易，就涌现出大量的买单，道·琼斯指数上跳了75点。

2. 所有的人都害怕遭受损失

这种类型的恐惧对富人和穷人、大户和散户都同样有影响，一个人拥有的越多，他就越害怕失去。因此，这种恐惧感对任何确定的个人而言都是潜在的。

3. 对消息的担忧

任何一个可能对我们的经济利益构成危险的消息都会引起恐惧感。通常。当一个可能的消息传播开来，又无从得到证实，会使投资人终日处于惶惶不安的心理状态之中。当情形变得越严重，则恐慌性的抛售越明显。

4. 恐惧的大众心理——相互传染

恐惧将会引起更多的恐惧。当我们周围的人们纷纷对某个利空消息做出卖出反应时，更多的投资人可能会相信消息的可靠性。结果，我们将难于摆脱大众的恐慌情绪和看法，也会不自觉地加入抛售的行列之中。相反，如果同样的突发消息并没有引起人们显著的反应，那么，我们也许就不会陷入这种大众心理陷阱之中，也不大可能做出错误的决策。

5. 熊市中的恐惧永远不会结束

在一个大规模的下跌趋势运行过程中，投资人的恐惧永远不会结束，恐惧感将会在投资人的心中留下深深的烙印。在股市，差不多所有的牛市都领先于利率水平下调和低息贷款政策而出现，因而，这是一个播种以待下一次的收获之际。这种趋势对于

第五章 股票投资中如何保持客观性

任何一个理性的投资人来说的是十分明显的。然而，看到股价的猛烈下跌，面对这样一个有所变化的背景，迫使投资人恐惧地认为：这一次不一样！或者认为下跌还将继续。以致错失投资良机。

6. 对过去恐惧的记忆

当投资人经历着一连串的挫折，由此而引致的痛苦会给他留下深刻的记忆。他会有意无意的耽心出现类似的情形。一个投资人做出一次投资结果却招致巨大的损失，这样，在下一次冒险入市时他会更多地感到神经紧张，判断力也会受此影响。有时候，哪怕是一点轻微的暗示，甚至完全是凭空想象的困难，也会勾起投资人痛苦的记忆而影响投资决策。有时候，这样的提示又会促使投资人做出不明智的抛售行为，因为他试图避免再次损失所带来的心理痛苦。

这种现象对于投资群体也有作用。早在 1929 年之前，群体心理经历过另一个可怕的“黑色星期五”。1869 年，一些投机者试图垄断当时的黄金市场，当黄金价格直线下跌时，他们被迫清仓。这是由于保证金交易所致。在股票市场，这种“出超”也会引起可怕的冲击。尽管现代的投资人很少经历像 1929 年大暴跌那样的“黑色星期四”，但这一事件仍然在许多投资者的心中留下阴影，因此，哪怕只有这一方面的些许暗示，也会引起投资者的恐慌。

7. 害怕“踏空”

这种现象常常发生在股票价格大幅上扬之后，证券经理们经常是根据市场本身或者其他同事来做出评量。如果伴随着大规模的剧烈波动而没有采取投资行为的话，那么，就会有错失机会的

牛心熊胆

感觉，以致这种“踏空”的恐惧是如此强烈，常常使他们不顾一切投入。

这种恐惧感对于个人投资人也有同样的影响。或许投资人相当准确地判断出一轮主要的牛市将要展开，然而，当一个大的波动发生之前，他可能会由于某种原因没有介入，这可能是因为他期待更低的价格。或更有可能地，他已经介入却因为一个不利消息的影响又早早出来了。不管怎么样，这种“牛市中的卖出行为”使投资人有一种被“摔出去”的感觉，这种感觉常常会使投资人产生一种既后悔又忿恨不已的心理，这迫使他们重新投入市场。具有讽刺意味的是，再次投入常常可能已经接近市场的头部。自然，大牛市的信念却由于受到价格暴涨的影响而得以强化。而且“踏空”的感觉也更为强烈。

这种“害怕踏空”的恐惧感通常会伴以愤怒的心理，造成“踏空”的原因可能是由于一些不幸的操作失误，如一张不良的买卖委托单，一个招致损失的指令等等。极富戏剧性的是，经常这种突发性的感情常常还与一个主要的市场转折点联系在一起。这种市场心理带给我们的提示在于：首先，在这种不顾一切试图参与市场的情绪冲动之下，显然，我们已经失去了客观性，这时所做出的决策极有可能是错误的。其次，这种情形的实质在于——股价上升一段时期之后，所有的挫折感得到了聚集，有理由相信其他人也会受到类似的挫折感影响。因此，在这种情形之下，最好的策略就是避开它。要知道，证券市场中的投资或投机机会是如此经常的涌现，这就好像我们在城市里“打的”，错过一辆，还有下一辆。而且，常常是当你错过了一次机会，但令人惊奇的是另一次机会也许就要出现了，这时我们需要的只是耐心

第五章 股票投资中如何保持客观性

和遵守纪律。

实际上，这种恐惧感会使我们的头脑处于“真空”状态，以致让我们忘掉市场中还有其它的机会存在，还有其它的方法可供选择。

“踏空”的恐惧还有其它一些表现形式。例如，偶然地我们也会在心理上拒绝承认一些使市场恶化的事实，从而只集中于所谓利好消息，因为我们希望市场能回稳；另一方面，对利空消息却加以漠视，尽管后者可能更有意义。不用说，这种拒绝的结果可能导致灾难性的损失。

可供选择的做法之一是，投资者在参与市场时可先定出在未来一段时间内的一个赢利水平，比如 30%。也许在二周之后，股价可能已经达到 15%，自然，就长期的潜在利润而言，对于这个计划做一变更是没有关系的，何况，投资人过去的一些失败的经验会使他产生害怕失去机会的心理，其理由也许是：我为什么现在不能先卖掉呢？短期的波动是极有可能发生的，如果价格再掉进我的购入价，那么，我岂不是要再遭损失？所以，最好还是落袋为安，等待价格下跌时再买回来。于是，投资人把注意力集中于市场能给他些什么而转向市场将会拿走些什么。例如他估计的条件发生了变化，那么，采取“三十六计走为上”的做法是很正常的。然而，如果投资人的估计纯粹是根据个人感觉的变化，而不是外部环境的改变，那么，落袋为安的做法也就没有意义。解决这个两难问题的方法之一是可以先锁定部分赢利，这可以使压力得到部分缓解，而且也使投资人腾出部分资金在下一轮谷底相机投入。另一个更持久而可行的解决方法是：可以预先制定一个计划，确定一个现实目标，但该计划也允许在某种先定的

牛心熊胆

条件之下采取部分获利法。这个方法比起那些基于性格弱点而做出的交易或投资决策具有更多的成功机会。

二、贪婪心理

贪婪可以说是我们人类的一种本性，也是影响我们心理平衡的另一个重要因素。它是由过分自信和试图在短时期内获取大利的欲望构成的混和物。在证券市场，由于价格的波动是如此迅速，因而，对于那些试图快速致富的人的确极具诱惑力。问题在于，一旦人们受这种快速致富的欲念所支配，就会招致更多的紧张感，从而容易失掉客观性。

在股票市场，常常会有投资人过分看好某只股票，买进之后就为自己定下一个心理价位，不达到这个价位决不抛出。自然，有所谓“买股票就是买未来”之说，投资人看好一只股票，购进之后心理总会有所预期。但问题是有些投资人把心理价位制定得过于刻板。而另有一些投资人，即使真的达到他的心理价位仍会紧捂着股票，一心盼望着更高的价格。然而，市场自有对付这种贪心不足的办法。通常，价格会很快回到其购入价附近，甚至更低。于是，投资人可以说是“竹篮打水一场空”，有人曾把这种现象戏称为“乘电梯效应”，怎么上去又怎么下来。

在经典投资理论中，有一个信心随价格波动的信任心理理论认为，投资人的信心会随着股票价格的上涨而增强，随着股票价格的下降而减弱。依照这样的观点来看，贪婪这种心理常常会以两种情形出现。在一个上升市道中，当我们购买了一只待涨的股票，而后果然一涨再涨，这时，我们内心的贪欲也会随之膨胀，总是希望在下一次更高的价位再脱手。与此相反，在下跌市况

第五章 股票投资中如何保持客观性

里，伴随着价格的下挫，我们的信心也遭受打击，打算购买的欲望大为减低，常常会期望出现更低的价格再购买，结果却是屡屡错失良机。

贪婪常常会使一项本来成功的投资导致失败。因为成功如不加以适当的控制，也能播下失败的种子。投资人在经历了成功的交易之后，必然会体验着一种心理愉悦感和不可战胜之感，在这种心理支配之下，投资人常常会采取更多的冒险，做出粗心的决策，而市场总是会不断地寻找我们所拥有的那些脆弱的弱点，这些草率的活动必然为播种灾难性的种子准备适宜的土壤。对此，记住这一句话是重要的：没有人即使是天才能够无往而不胜。投资人总会不断地经历着成功与失败，一个成功投资人能够充分地意识到这种不可战胜之感，并且经常是在经历了一次成功的投资之后，努力与市场保持一定的距离，这种距离感将为他们提供“充电”机会。从而能够以更加客观的心理状态重新投入市场。

投资人不论是在短期交易或者是在长期投资中获得成功，就会有放松和降低警觉性的倾向，因为他们刚刚从市场获得最好的检验。不要付出多少努力就获得的赢利自然不会象经历着痛苦的教训那么让人珍惜。这个现象部分是因为成功的经历强化了我们认为自己是正确的信心，结果，我们就不可能对自己的投资或交易情况产生疑问，甚至于在新的相反的证据出现在面前时也是一样。看来，我们需要对“信心随价格相应波动”做一重新认识。

随着信心的增强，我们应该采取一些相反的措施，保持我们的步骤有根有据，从而维持平衡的感觉。在投资交易的开始阶段，尚无需太多的要求，因为担忧和谨慎控制了我们做出草率决定的倾向。随着价格朝向我们所希望的方向运动，谨慎之锚逐渐

牛心熊胆

松动，这意味着与我们的立场相反的市场运动会令人惊奇地冲击着我们，也许更好的做法是继续保持一种战战兢兢地态度审视相反的趋势是否正在形成，这样我们就不太会遭受出乎意料的打击，因为我们将学会预测它们。而一旦事件能被预测，对前景的展望也就变得更加容易。否则，其真实意义就会被夸大。这个思想就在于努力保持一种心理平衡，以致于当事情发生时，心理的纷乱能容易地转变。

恐惧和贪婪可以说是潜伏在每一个投资人内心深处的两个心理陷阱，在进行证券投资时，一不小心就有可能坠入其中。而一旦投资人受到恐惧与贪婪的影响，客观性就无从谈起，他们也更容易遭受出乎意料的行情的冲击，并对此作出情绪化的反应。从上述对这两种心理的讨论我们不难看到，采取尽可能客观的步骤，努力保持心理的平衡，正是克服这两种心理所带来的消极影响的方法。

在恐惧与贪婪这两种破坏性的极端情绪之间还有其它一些形式，这些心理陷阱对于我们保持客观立场也有潜在的危险。在下面的部分我们将做讨论。

三、过度交易的市场化行为

许多投资人几乎整天泡在市场里，他们时刻关注着价格的变化，其中的理由或许各不相同。就我们大多数人来说，参与市场似乎都是为着获利的目的，市场的每一次波动都意味着我们拥有的资金的增减，如果不能贴近市场，那么获利的机会也许就会错过；有些人则把市场作为寻求刺激的场所，的确，从其不确定来说，还有什么场合能像证券市场这样即时又迅速地刺激着我们敏

第五章 股票投资中如何保持客观性

感的神经呢？也有一些人把市场作为支撑其希望的所在，当生活中的一切都变得令人失望，投资人在某种程度上就会把市场作为寄托其希望的所在，在这种情况下，投资人实际上是借用市场来补偿他所遭受的挫折。然而，对更多的人来说，促使他们不断地投身于市场的动机别无它，唯贪婪而已。从所有这些情形来看，人们置身于市场的动机都存在某种缺陷，因而，导致不同的结果也就不足为奇了。

美国有位学者 H.J.Wolf 在一本名为《股市投机之研究》（1926 年）的书中，把这种现象称作“市场化行为”，他把这比作登上一列不知道将开往何处的火车的那种冲动。这种市场化行为，会使投资人相信他正运用其判断，而其实只是一种猜测；投资人以为他是进行投机，而其实他是在赌博。Wolf 告诫人们：一旦市场的情形变得如此的不确定，以致不可能对未来的方向做出准确的判断，这时候，人们应该远离市场，这对于保持投资人的客观性是十分重要的。假如我们仅仅根据一些似是而非的事实做出投资决策，那么，我们对这项决策的信心就不牢固，因而极易受到哪怕是一丁点坏消息或者出乎意料的价格波动的影响而匆匆忙忙地中止一项投资行为。

过度交易会损害投资人的洞察力。在投资领域，这种洞察力可以认为是一种对未来的展望和把握能力。在一轮牛市行情中，大多数股票都会上升，这就象所有的船只都会随着潮水的上涨而上涨一样。而在熊市，大多数股票在大多数时间里都会下跌。然而，上升或下跌通常是以趋势运行方式进行的。在上升的过程中会有回档产生，在下降趋势中也时常会有反弹出现。这就意味着，即使投资人购买了一只优良的股票，也会在一个主要的趋势

牛心熊胆

◆◆◆◆◆

中逆向而动。如果投资人不断在市场中搏击，频繁进出的结果会使投资人的操作界限变得非常短。养成我们通常说的“跑短线”的习惯。这样一来。投资人将难以确认一个主要趋势的运动方向，往往是在经历一连串令人痛苦的损失之后，才会明白主要的趋势已经发生了变化的结论。

上海人曾经很形象地把整天泡在市场中的一些投资人称为“打桩模子”，这些人每天泡在市场里，两眼紧盯电子行情榜，生怕漏过每一次的价格跳动。由于他们时时处在类似于伤寒症患者的谵妄状态，情绪也不断随着价格的波动而战战兢兢，一天下来，他们好像经历了几次完全的牛市和熊市的转换，身心疲惫至极。通常，这也会使投资人的理性思考能力受到影响。其实，道氏理论早就指出，日常的价格波动是难以预测的。价格的反复无常只会使投资人产生一种心理沉醉感，不知不觉之间受到价格瞬间波动的影响，以致对市场情形和价值的看法产生歪曲。这就象照相，镜头对得太近了，反而使物体看起来变形。

在证券市场，经常是信息过度，有些是人为操纵的谣言，有些是即时而出乎人们意料的。过度交易的投资人，因为整天泡在市场中，自然难免受市场消息的左右。而且，证券市场又是一个大众聚集的场所，大众心理上的歇斯底里（Hysteric）很容易透过暗示作用传染给每一个市场中人。所以，有时候，明明是头天晚上自己在家里想好的操作计划，第二天一到市场却被搁置一边。

当然，也有一些投资人有能力根据其经验，透过即时行情的表面，洞悉市场上重要的反转趋势。在这种情况下，他们往往只是把价格行为作为投资决策的依据，从表面上看来，他们也是与

第五章 股票投资中如何保持客观性

市场共呼吸，但却有极强的自我控制能力，这是与一般的投资大众不同的。而且，他们往往是在坏消息出现，股价不断走低时成为买家，而在好消息出现，价格不断上扬时成为卖家。他们通常是以快捷方式对消息做出与大众相反的反应。

四、希望：最精致的心理陷阱

在古希腊神话传说中，天神宙斯曾哄骗女神潘多拉，让她打开从天上带来的魔盒，结果所有的灾难都一下子散布到了人间，最后，绝望的潘多拉发现在盒子的最底层还存留着一种叫做希望的东西……。如这个美妙的传说故事所昭示的，存留在美丽女神潘多拉盒子里的希望曾给人们的生活带来多少的欣慰和遐想。然而，在证券投资中，如果投资人试图以希望作为其投资决策依据的话，那么，所带来的将不会是欣慰，而是一系列的财产损失和灾难。

通常，在经过价格的大幅上扬之后，接下来会经受一个疯狂的抛售之风。这些活动常常也使粗心的投资人招致大量的损失。自然，这些投资人希望价格会回升到先前的水平，然而，投资人很快会发现，市场的机会不断地从他身边溜走。因此，这种希望补偿的心理是保持思维清晰和客观性的最大障碍。

在决定未来投资立场的时候，希望常常有重要的影响，不幸，希望只能使健全的判断受到歪曲或含糊不清，无疑只能招致更大的损失。在某种意义上，希望的牺牲者在心理上总是力求让市场符合其欲望，而不是根据对市场的正确评价来制定客观的计划。

希望可以被定义为“对某种欲望的期待”。一个稳健的投资

牛心熊胆

人不会根据欲望，而是根据对影响价格的未来因素做理性的评估。不论你所持立场如何，你都应该问问自己，原先的投资是否有充足的理由？这些理由是否依然有效？假如现在拥有现金，这项投资是否仍有意义？如果回答是肯定的，那么，就坚持原来的立场。否则你的判断就可能只是根据希望做出的。

无论何时，你把希望作为坚持一种立场的判断依据时，必须立刻停止。在实际操作中，我们常常发现一些投资人在一轮跌势已经开始时，还紧紧捂着手中的股票不放，他们希望在下一波反弹时再卖出。然而，市场的判决是无情的。市场不会关心你为该股票所付出的价格，因此，一旦你发觉危险将临，而且，认识到应该卖出股票，那么，就立即卖掉它吧！在华尔街有一种说法：“当一艘轮船即将下沉时，你所要做的不是祷告，而是立即逃命！”这也许是对这种情况的最好处置。这样做至少可以达到两点：第一，使你免遭潜在的严重损失。一旦你表露出仅仅是根据希望做出判断，甚至加以合理化，那么，你就会忽视任何潜在的危险，而那是更易于促使价格进一步下跌的。第二，这对于你重新获得客观性也是至关重要的，及早的脱身，也可以使自己尽可能避免许许多多的偏见。为了做到这一点，你只须审查自己的观点、立场，并尽可能地对自己的情形做出公平的评价。

五、克服习惯化的投资偏好

涉足证券市场的人，往往会形成自己的投资偏好，发展出一套独特的投资理念，他们经常买卖某种证券而获利，就会“食髓知味”般地不断投资于这种或同类证券，直到某一天栽了跟头，吃了苦头为止。譬如，“做多”发财的，必然酷爱“先进后出”；

第五章 股票投资中如何保持客观性

而“做空”赚钱的，则惯于“先出后进”。

喜欢固定、持久地选择某种投资对象，或者采取某种操作方式，这是一种习惯化的投资行为。有的投资人对某家公司或某类证券较熟悉，了解其具体情况，自然会偏好该类证券；有的投资人进行某种操作屡屡得手，财源滚滚，就会执着地迷上这种操作方式。由于这种习惯化的投资偏好，我们也常常会为持有某只股票而强调一些貌似合理的理由。

然而，投资人面对的是一个充满变数的市场。如所周知，市场是每一个参与者的态度、希望和恐惧的混合体。在市场中投资或投机，就是在不确定中寻求暂时的确定，这意味着我们有必要在价格变化之前确认其运作方向。各种各样的分析手段及心理方法正是用来消除这种不确定性，这个过程要求客观性，然而，一种习惯化的投资偏好对保持客观性构成了障碍。从心理学来说，这是投资人心理的一种定势效应，由于这种心理定势使我们在入市之前就会受到先入之见的影响，使我们对市场的预期和解释变得相当教条。只有在市场逆我们的预期而行并且带来一些损失之后，我们才可能对原先的信念产生怀疑。因此，任何一个怀着偏见、抱有一层不变观点参与市场的人都是和客观性的要求不一致的。

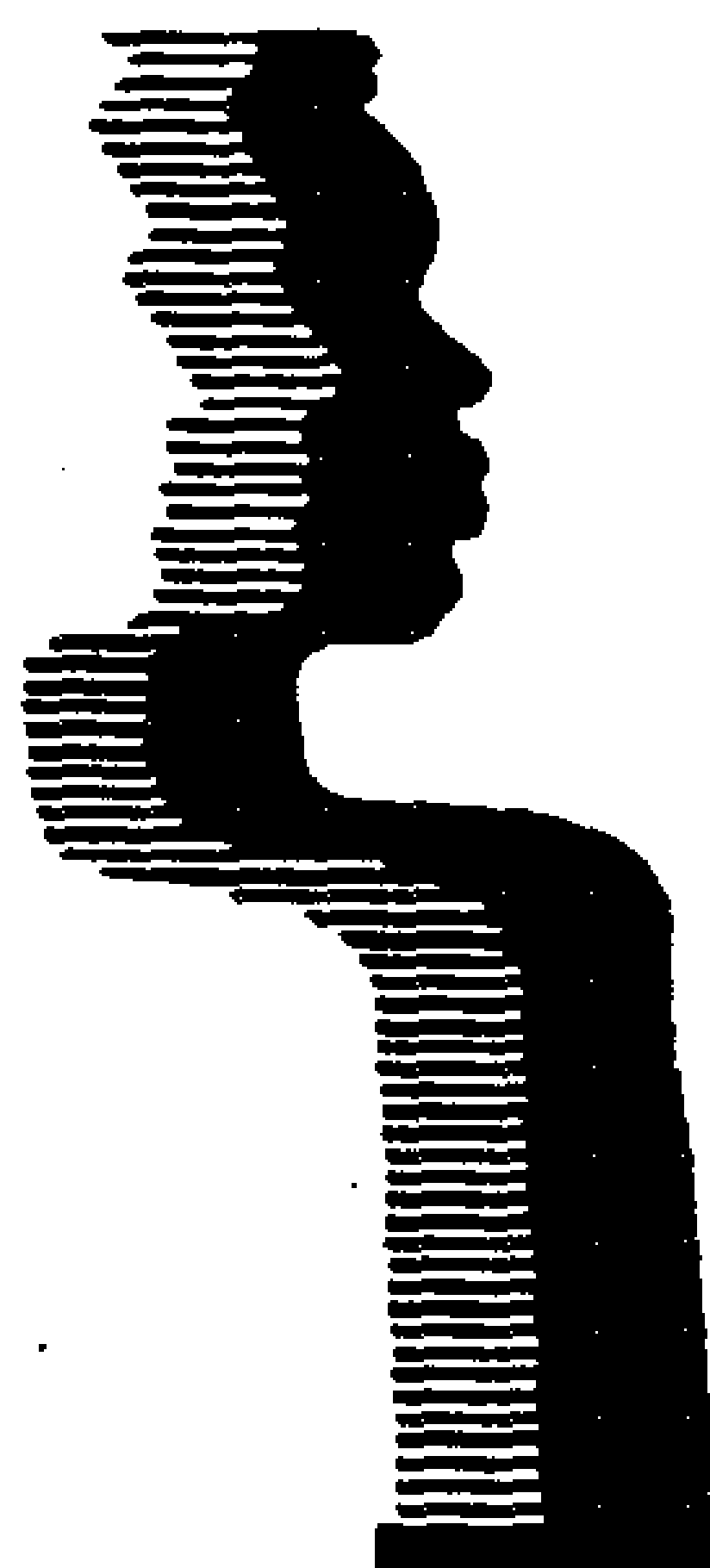
不断进行自我反省是克服习惯化投资偏好的一个有效方法。通过回顾自己在过去一段时间里的交易情况和投资成绩，寻找出成功或是失败的原因，这对不断改进自己的投资行为是有好处的。通常在回顾过去的交易情况时，我们发现，导致失败的原因是十分清晰的，但当时却感到惘然。在这种反省中，也许失败的经验更值得记取，虽然我们的本性似乎是更趋于记住愉快的事情

牛心熊胆

◆◆◆◆◆

而忘掉痛苦的经历。

即使成功的投资，也还是需要不断地加以改进。因为在经历成功之后，投资人会有放松和降低警觉性的倾向，因为他们刚刚从市场获得最好的检验，不需要付出多少努力就获得的赢利，自然不会像经历着痛苦的教训那么让人珍惜。这个现象部分是因为成功的经历强化了我们认为自己是正确的信念，结果，我们就不可能对自己的投资或交易情况产生疑问，甚至于在新的相反的证据出现在面前时也是一样。然而，要改变一种既成的投资行为不是一蹴而就的，因为这涉及到改变习惯，而这种习惯是在过去长时期内不断重复和强化而形成的。我们的一些习惯是根深蒂固的情绪模式，在我们的生活中这些模式建立得非常早。心理学家告诉我们，除非我们不断做出努力，否则，这些习惯模式很难发生改变。



第六章

避免外部影响 坚持独立思考

在投资或投机活动中，保持一份良好的心态，避免外部的影响，坚持独立思考对投资人来说具有十分重要的意义。自然，说远比做要容易。在实际的市场交易活动中，当我们面临买卖抉择的时候，恐惧和贪婪往往会不召即致，无形之中就会干扰心理的平衡。来自我们自身的经验以及外部的影响都会使我们的判断失真，因此，为了达成客观性，我们必须对来自内部、外部的两种力量做出正确的评估。关于我们心理的脆弱易变的特性，在前一章已有所讨论。在本章，我们将集中讨论一些外部因素对心理构成的影响。

一般地说，外部的因素会对投资人的情绪产生不良影响，使投资人不能保持清晰和独立的思维，因而，它们也构成了我们欲

牛心熊胆

达成投资目标的一个主要障碍。即使在我们这样一个高技术社会里，要将它们从那些破坏性的趋向中分离出来也是十分困难的。简单的解决方法是移到一个与世隔绝的地方，避免与媒体接触，这样，或许我们的观点就不会受到外部事件的影响。然而，这样做并不现实。实际上，从相反的意义讲，这些通常以群体思维或群体行为出现的外部影响，如媒体的相关报道，市场中的传闻之类的东西也可以为我们的反向思维提供依据，成为我们做出明智决策的十分有价值的分析工具。

来自外部的影响使投资人的心理噪音超过允许的范围，以致干扰了正常的思维与判断，因此，要达到客观性的目标就要求投资人有意识地过滤掉尽可能多的不良影响。成功的投资人对此有深刻的体会，在其投资或投机活动中总是力图避免市场中那些妨碍其做出明智判断的外部影响。据说，美国华尔街历史上著名的投机家 J. Livermore，为了避免受到外部影响，通常都是自己一个人在办公室里，过着一种离群索居似的生活。他认为，一旦与人接触，话题就不免会涉及到股票市场，就会让他听到各种各样的市场传闻、小道消息等等。而独处可以使他的心理活动免受这些外部因素的干扰，以保持独立思考的功能。Livermore 也是这样一个投资理念的信奉者，即真正的消息总是隐藏在报刊标题的背后。他认为，要在证券市场中获得成功，唯一的方法就是通过仔细地研究分析特定公司的情况，而不是根据个人一时的情绪，譬如，在好消息公布时买进，在坏消息出现时卖出。

证券市场的投资或投机人都有必要寻找到一套投资哲学，并确定哪一种最适合自己。有些人可能选择有业绩支撑的股票进行投资；有些人可能特别关注成长性公司；有些人可能会对新股以

第六章 避免外部影响 坚持独立思考

及具有收购兼并、资产重组题材的投机性股票感兴趣；有的人可能主要依靠简单实用的技术分析；有的人则偏重于基本的财经情况分析；有的人则从分析市场参与者心理入手；等等。诚然，只要操作得心应手，运用什么样的投资哲学并不重要。在股票市场，各式各样的方法似乎都有让投资人获利的可能性，何况，每只股票在不同的时期总会有所表现。重要的在于选定一套投资哲学之后，能排除一些外部因素的影响。由于我们的心理很容易从一项正在执行的计划转向另一个好象更加完美的行动计划。因此，市场的参与者在某种程度上，确实有必要孤立自己，以控制外部影响对心理的致弱作用。

在本章，我们把外部影响分成这样几种加以讨论：

一、大众媒体

由于大众传播媒体的迅速发展，现代人的生活可以说是处于各种各样媒体的包围之中，终日湮没于信息的海洋里。在证券市场，传媒的影响更加不容忽视。对于大多数中小投资者来说，每天收听广播、观看电视、阅读报刊是获取证券信息的主要途径，传媒中得到的信息往往成为他们投资决策的重要依据。

每当市场风云变幻，涨跌难以预期之际，投资人对传媒的依赖性和敏感性都会大大提高。在社会心理学中，有所谓寻求支援和认同排斥的说法，这反映了大众对传媒的基本态度。当我们倾向于某种态度时，就会试图在传媒提供的信息中寻求支援，对哪些与自己的立场相同或相似的观点，我们会更乐于接受；对那些与自己的立场对立的观点，我们会试图加以排斥，甚至予以有意无意的忽视。在人际关系心理学中有一个说法：“我们总是倾心

牛心熊胆

于那些同意我们观点的人”。说的是类似的道理。这样，我们对待传媒的态度其实受到自身已有态度的强烈影响，自然，这也就易于失掉客观性和独立性。

传媒对投资人的投资心理和行为的影响，可以更加具体地从以下几方面分析：

1. 趋同心理

由于大多数投资人是通过大众媒体获取有关信息的，而大众媒体在发布信息的时效上往往存在同一性。比如，在我国，中央人民广播电台的“股市传真”、“证券广播网”，中央电视台经济报道类的节目等，就是全国各地成千上万投资人了解证券信息的重要渠道。投资人往往在相同的时刻，收听同样的广播，收看同样的电视，接受同一个股评家的评论，在这样一种认知趋同的作用下，投资人的买卖行为出现一致性自然是不足为奇的。

传媒的报道通常是大众心理的一种反映。在空头市场，股市中熊气弥漫，媒体上也往往会流露出悲观论调；在多头市场，股市牛气十足，媒体中乐观的报道会如洪水般涌现。在这样一种氛围里，对于那些主要依靠媒体获取信息，又缺乏独立思考能力的投资人来说，是很容易受到感染，从而引发一致性的投资行为。例如，在1995年著名的“5.18”行情中，5月17日晚上，各大媒体公布了中国证监会关于关闭国债期货市场的通知，一夜之间，全国的投资人都知道了这个消息，致使5月18日早上股市一开盘，大大小小的投资者纷纷入市抢筹码，出现了连续三天的飚升行情。然而，5月22日，各大传媒又公布了发行55亿新股额度的消息，这条消息成了次日股市大幅下挫的导火线。这次极富戏剧性的大起大落行情真可以说是由传媒信息引发的投资大众

第六章 避免外部影响 坚持独立思考

趋同心理的极好例子。

2. 定势心理

在心理学上，定势心理是指人们由于过去的经验作用，而在心理和行为上出现固定化的倾向。在证券投资心理上，常常表现为投资人对某一类股票格外钟情，对某种操作手法十分偏好，即使情形发生了变化，他们仍然会利用原先的一套作法。

定势心理是在不知不觉中形成的，也是十分自然的一种现象。实际上，这也是投资人操作经验日积月累的结果。因此，有其积极的一面。不过，在瞬息万变的证券市场，新的题材、新的热点、新的操作手法、新的投资理念层出不穷，要求投资人不断地变换自己的思想以适应市场。如果投资人一味地依靠既往的经验，试图以不变应万变，那么遭受损失将是必然的。对于定势心理的负面效应，投资人应予足够的重视。

3. 逆反心理

在一些证券类报刊杂志上，充斥着大量的股市分析评论文章。这些文章往往出自一些专家之手，一篇优秀的股评，是基于作者对市场所作的理性而客观分析，常常对投资人有着重要的参考价值，甚至对投资人的操作起到指导作用。但是，股评毕竟是股评，要使每篇股评都符合瞬息万变的证券市场是不可能的。特别是在我国这样一个新兴证券市场，由于投资者的素质良莠不齐，加之某些股评分析人士或存有私心，或过于主观武断，这很容易使一些盲目根据股评的提示进行操作的投资人遭受损失，结果就从盲目服从走向另一极端，对股评一概不相信，这正是逆反心理的一种表现。比如，存在这种逆反心理的股民会认为，股评没有什么实际意义，不看股评，不听股评，照样做股票。另有一

牛心熊胆

些股民则干脆采取与股评文章相反的思路反向操作。当多数股评看涨时，先抛售股票；当多数股评看跌时，却买进股票。在实际的市场行为中，这种做法似乎也有一定的成效。

其实，我们既不必要将股评奉为金科玉律，也不必完全抹杀它的作用，而是要将它放在市场背景中作全面、科学的分析，同时要结合自己的观点，努力寻找股评与自己观点的契合点，唯有这样才能使自己在证券投资中立于不败之地。

二、市场传闻与小道消息

在证券市场，各种各样的市场传闻与小道消息如政策的变化、上市公司情报、机构大户的操作等等总是无时无刻不在困扰着投资大众的心理，而且，这些消息往往是真假难辨，鱼目混珠，常常使投资大众无所适从，难以做出独立的思考和判断。

对于各种各样的消息，我们应该抱持这样一种态度：既需要加以了解分析，不是一味地拒之门外，也不是一概信之。实际上，证券市场上流传的许多消息，除非它是完全出乎意料的，否则，早已体现在市场价格的波动之中。倒是一些能反映基本的经济、金融趋势的一般性消息值得投资人特别注意，通常，这一类消息不会象突发消息那样直接表现在市场价格之中，而是逐渐显示其作用。而且，这类消息也比较难于为投资人所发觉，但其对市场的影响却不容忽视。毕竟，市场价格决定于市场参与者对整个基本经济状况所持的态度。

在证券市场，往往处于行情演变的关键时期，各种市场传闻、小道消息就会格外频繁。一方面，各种消息刺激着投资人的心理而影响市场的运行；另一方面，市场的运行态势对消息也有

第六章 避免外部影响 坚持独立思考

反向作用和影响。消息的出现，特别是一些突发性消息，往往会对投资者的心理造成冲击，使行情出现剧烈变动，但这并不是普遍规律。有时候，消息与行情并不一定会成正比变动。市场的价格是投资人心理的集中反映，在市场的运行态势中已经反映出投资人的投资意向，但市场传闻、小道消息有时反而会更加强化投资人的心理使他们采取更为积极的买卖行动。例如，在涨升行情中，利好消息无疑对投资人的持股信心起到增强作用；而在下跌行情里，投资人对行情的看法普遍趋于悲观，如果再有利空消息传来，就会更加深他们的卖意，对跌势产生进一步的冲击。

对投资人来说，根据传闻或小道消息购买某只股票往往有极强的吸引力。特别是当这种传闻或小道消息是由某个特殊的人如朋友等所传播时更是如此。这也许是人的本性使然，人们对于偷听来的消息常常会有一种莫名其妙的激动。然而，不幸的是，流传甚广的小道消息几乎很少能让投资人获利，因此，如果投资人听信这一类小道消息，并根据这个被认为是严格保密的消息而购买股票，那么，这种交易活动几乎总是会以灾难结束。其实，在多数情况下，当投资人以为只有少数人知道某个消息时，也许是有需要大打折扣的。何况，流传在市场中的消息有可能是某些机构大户故意施放的烟雾，以便引诱中小散户采取有利于其下一步操作的行动，在这种情形下，就更应该格外小心。最后，这类消息也许是相当正规的但却不象投资人所想像的那么重要。例如，投资人可能了解到某家公司刚刚开发了一种新产品，从表面看来，对这家公司而言无疑是一个利好消息，但实际上，市场可能已经知道其它公司在处在类似的阶段中，因此，这个消息的价值将大为降低。

牛心熊胆

◆◆◆◆◆

三、专家与权威的意见

证券市场中的专家与权威是这样一些人，他们依靠过去某一段时间里对行情做出比较准确地预测而赢得许多市场参与人士的认同，特别是在一个重要的转折点上，专家们的准确预测尤其能为他们获得美名。因此，专家与权威的声望建立在多年的成功预测并得到投资群体的广泛认同基础上，很多时候，追踪他们的预测记录并不重要，倒是专家们对于市场所具有的相当敏锐的洞察力才是真正值得人们重视的。根据心理学家弗洛伊德（E. Freud）的观点，人的天性是趋乐避苦的。反映在市场中，对于成功的经验人们会津津乐道，而失败的教训却常常被遗忘。对于专家来说也是如此，关于成功的神话会常被提起，而挫折则留给他们自己。关于这一点，我们只要留意一下随处可见的证券类报刊杂志上的文章就不难发现，如果某位分析人士的评论准确，在随后的文章中他往往会说“正如我们所预测的……”，或者说“果然如所预料……”等等之类的话，而若评论失误，则好像根本没有这回事一般，或缄默不语，只字不提，或改口言他，搪塞过去了事。

专家、权威的出现是与大众媒体的推波助澜分不开的，媒体总是需要证明市场价格的变动是符合逻辑的，而专家们正好提供了这种完美的逻辑性。另一方面，专家们也需要利用媒体不断扩大自己的名声。因此，从一开始，专家与媒体之间就存在一种彼此相互依存的关系。

从投资人的角度来说，对于专家以及权威们的意见具有重要的参考价值。毕竟大多数的专家和权威对于市场的认识会比一般

第六章 避免外部影响 坚持独立思考

人来得深刻，在很多时候，他们的确能比较成功的做出准确预测。然而，有些投资人在听从专家意见的时候会完全丧失自己的独立性，他们唯专家意见是从，几乎达到盲目崇拜的地步。在市场中我们经常可以看到一些投资人手持一份证券报纸，依照某一位专家的意见买进或卖出股票，他们振振有词地说“这是报纸上说的”，“这是某某股评家推荐的”。事实告诉我们，当投资人丧失了自己的独立思考能力，只有依靠专家的意见行事的时候，离失败已经不远了。由于证券市场是充满不确定性的，没有哪一位专家能够在每一次市场的波动中做出成功的预测。我们需要记住的是，所谓专家也是人，而不是神，是人总是难免会犯错误的。何况，在许多专家身上我们常常可以见到的傲慢偏见、主观武断，也是经常使专家们招致失败的原因。

所有关于专家的谬见就在于：要求一位专家在每一个市场的转折点上都做出一致的预测这几乎是不可能的。其实，专家也和我们大多数人一样，他们的市场预测能力有一种循环性，这有点像体育运动员的成就。在短时期内，他们非常热门，但后来其市场预测能力就有疑问了。十分典型的是，在建立大量成功的经验之后。当一个人逐渐成为一个权威，这个充满“光环”的时期很快就会结束，而且，不可避免的，一个灾难性预测的时期就会开始了。

另一个导致专家出现错误的因素是：过于自信。这往往是由于专家做出“辉煌”的市场预测以及由此而来的受到广泛的注意和崇拜所引起的。这两方面因素的相互作用使专家本人产生一种虚假的不可战胜的感觉。Joe Granville，美国华尔街 1970 年代后期的股市权威，曾经这样报告说：“我将永远不可能犯另外的错

牛心熊胆

误”。当然，他犯了错误，而且，他的一些错误还相当大。很不幸地，权威甚至天才常常被盲目的崇拜冲昏头脑，而成功则弃他而去。因而。在权威和他的追随者之间的“蜜月”般的关系也就成为痛苦的关系。追随者往往对权威的预言毫不置疑，权威则傲慢地相信自己是绝对可靠的。结果，追随者由于失去独立思考能力唯有失掉金钱，而权威则需要承受声望的衰弱。一个专家的声望在证券界是相当重要的，它往往需要很多年才能建立起来，但可以哪怕只是一次市场预测中失去。何况，在证券界也和其它领域一样，有相当多的不安分的人都怀着不相信的、忌妒的心情看待权威的崛起，这些人自然会很好地指出权威们的错误，现在有了机会当然不会轻易放过，以便取而代之。

有些权威凭借一连串幸运的预测和一些自吹自擂技巧而赢得公众的注意，这样的权威不需多加分析，因为他们不过是昙花一现罢了。另一方面，真正的权威通常确是极富才华的，在经过多年的实践之后，他们往往会发展出一个新颖的投资理论、指标或投资哲学，偶尔，他也会采用该领域中长期流传下来的一些分析师们的理论或方法，加以修订达至一个新的水平。这种方法渐渐地会在一小群追随者中间传播开来，并为之所掌握，随着该方法的成熟和成功会对追随者产生一种沉醉于此的效果，尤其是当这个理论被逐渐普及，必将带来更大的威望。

不幸的是，市场是不断变化的，在一个循环中相当普遍的东西在下一次却未必管用。华尔街极富传奇的分析师 Edson Gould 就是一个典型的例子。他在证券分析行业干了几十年，在1973—1974年的熊市中，他的事业达到辉煌的顶点。世人在著名的BARRON新闻访谈中首次认识了他，他做出“最后100点”的著

第六章 避免外部影响 坚持独立思考

名预测，随后道·琼斯指数果然从当时的低点 900 达到 1000 点，正好是一百个点。但 Gould 还预测市场将进入灾难性的熊市之中，这当然没有实现。Gould 最有名的指标是所谓“三步曲规则”。他声称，一旦美国联邦储备局第三次提高贴息率时，就需要担心一轮新的熊市。他也采用其它一些指标如所谓“敏感尺”（Sentimeter），它是根据道·琼工业平均来测量一美元股息（或相应值）所付出的成本。据此推算，敏感尺达到 30 水平则意味着投资人为了得到一美元价值的分红需要支付 30 美元，显然，市场价值被高估。根据上述这些指标及其它分析工具，Gould 准确地预测了道·琼大约在 500 点时的低点。他讨论说，在熊市中，以价格来说常常会下调一半左右。他原先预测 1974 年 8 月着底，但实际上底部出现在 10 月，不过他的预测还是相当接近了。

无疑，Gould 的大量预测是通过许多年的研究和实践得出来的。当然，机遇也是一个重要的因素。以价格的下跌来说，有时下跌一半，有时为四分之一或三分之一，在上述例子中，Gould 是幸运的。但很不幸的，Gould 从事业的颠峰衰退下来也同样是相当迅速的。他的“三步曲规则”并不能一贯奏效，1976 年，华尔街股市到达顶部，上升的速度远超出 1973—1974 年时的水平，而且在市场开始下调之前，贴现率仍再次提高，按照 Gould 的“三步曲规则”将错失头部。Joe Granville 是另一个例子。作为一个华尔街的市场权威，Granville 具有无可置疑的能力，他提出了具有革命性的平衡量理论（Theory of on Balance Volume），并具有非凡的自我吹捧天才。平衡量理论认为，成交量引导市场趋势，量比价先行，成交量是推动股价运动的动力。平衡量指标的目的在于确定市场出现转机之前量价间的细微变化。

牛心熊胆

在 1970 年代的中后期，市场似乎遵循 Granville 的描述。因而，他前往世界各地旅游，为了吸引人们的注意，他施展出各种绝技来推销自己，又是演奏钢琴，又是唱歌。1981 年初期，他转向“空头”，市场在一天之内跌去 40 个点，考虑到那时道·琼指数尚在千点以内，这是一个较大的跌幅。随后，在 1981 年 9 月，利率水平差不多达到美国历史上的高点，Granville 认为市场将开始摇摆不定，那时他在国外，曾经预测股市的一次主要跌势。在 1981 年 9 月 26 日，利率达到顶点，股市止跌企稳，尽管市场最后仍有小幅下跌，但 1981 年 9 月许多股票已经出现底部特征。1980 年代早期，Granville 变得让人不可信赖，因为在面对一个历史上比较大的牛市之时，他还坚持熊市的观点。在后来的岁月中，Granville 也曾经做出过一些令人可信的预测，然而，他再也没有达到当初的成就水平。

一般来说，在早期阶段，听从权威的劝告肯定是有好处的，但随着权威的声望日益提高，试图通过这种劝告来赢利就多少含有机遇的因素。投资大众总是会沉迷于对权威的盲目崇拜之中，然而，证券投资的历史告诉我们，单凭权威的意见不可能使我们变得富有，除非我们拥有足够的智慧和勇气，在权威们声望日隆之际，做出相反的市场决定。

四、绿色草坪效应

当我们遥看远处的草地时，常常会有一种错觉产生，好像那里的草地比起身边的这一块来显得格外的绿意葱葱，可是，当我们真的跑向前去，绿意却大为逊色，就像一句著名的唐诗所说：草色遥看近却无。这一现象的产生有其生理、心理上的基础，我

第六章 避免外部影响 坚持独立思考

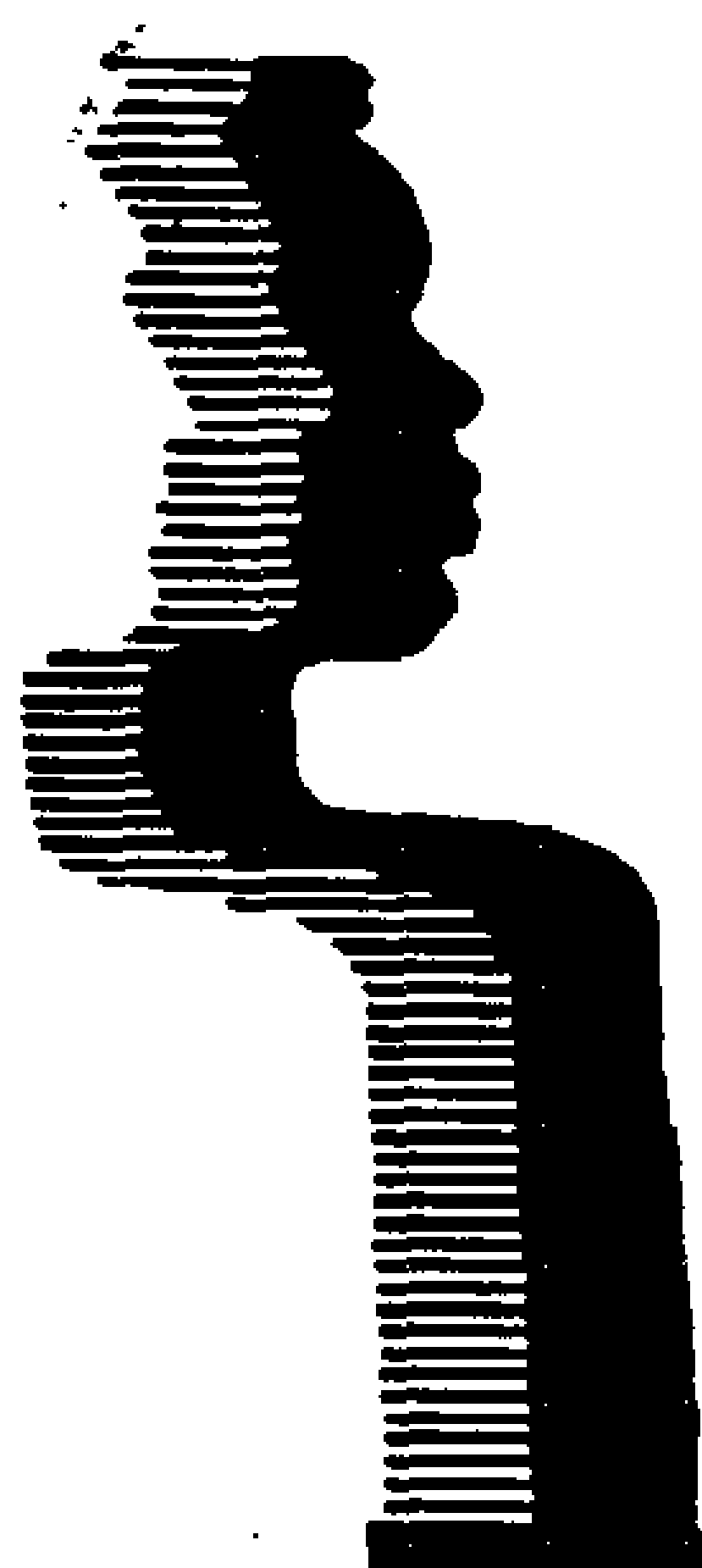
们称之为“绿色草坪效应”。在生活中，这一效应是相当普遍的。比如，我们经常听人说起“老婆是别人的好”之类的戏语。而“这山望着那山高”的情形相信是很多人都会有的经验。在股票投资中，同样存在着类似的心理效应。投资人购买了一种股票，自然是非常看好它的涨势，可是市场仿佛有意与他做对似的，自从他买了这只股票之后，偏偏就不再上涨了，甚至更经常发生的是，这只股票反而开始下挫。而股市中每个交易日总会有一些股票出来表现一番，面对这种情形，投资人往往会注意到这几只表现出众的股票，他们会想，怎么别的股票都会上涨，而自己买的股票却不争气。有的投资人也许会责怪自己的运气不好，有的投资人也许会按捺不住“杀跌追涨”。

在这种绿色草坪效应的作用下，投资人的心态容易变得浮躁起来，从而失去客观性。自然，当投资人面对一个迅速变化着的市场，有必要不断改变自己的立场，以适应市场的变化。但是，适应市场并不意味着投资人就要不断在市场中追涨杀跌，在很多时候，耐心对于投资人是非常重要的。除非运气特别好，投资人指望购进一只股票就立刻上涨是不现实的。俗话说：与其临渊羡鱼，不如退而结网。要克服绿色草坪效应的消极影响，投资人需要在选择投资对象之前三思而行，有些投资专家建议，事先制定一份投资计划，而后依计划来执行，这样可以避免草率决定。在碰到自己买的股票不涨或少涨，而别的股票却上涨的情况时，投资人一定要冷静分析，有必要的話，也要仔细地检查自己的投资计划，同时，对于自己持有的股票也要有信心和耐心。在一个大多数股票都纷纷上扬的行情中，这一点尤为重要。因为在这种情况下，根据市场的平均原则，大多数股票往往会有相对于大盘

牛心熊胆



的平均升幅，如果投资人失掉信心和耐心，就有可能发生一卖掉就上涨，而一买进就下挫的悲剧。



第七章

满招损 谦受益

本章将讨论这样几种投资心态：偏见、教条主义、过度自信以及克服之法。

一代伟人毛泽东有一句名言：虚心使人进步，骄傲使人落后。在证券投资领域，这个道理也同样具有指导意义，不过，表现略有不同。通常，在不断取得成功之后，投资人难免会感到有几分得意，心里会沾沾自喜，他会觉得自己是不可战胜的，然而，市场的奇妙之处就在于，它总有方法找到人们的弱点，经常发生的是在你获得些许的成功之后，在一瞬间就会让你好不容易累积的利润一扫而光。正像彼得·林奇在《战胜华尔街》一书中所说的“你能在很短的时间内赔钱，但得花很长的时间赚钱。”因为过分的自信和热情引起的粗心终将导致市场判断失误，并引

牛心熊胆

发更频繁的交易，人的本性就在于成功之后会更多的进行冒险。

傲慢的偏见以及妄自尊大都缘于过分自信，本来，对投资人来说，自信是一个必备的心理素质。但是，有些投资人太相信自己对于行情的研判能力，因而陷入过分自信的心理陷阱。当市场出现意料之外的走势时，他们往往不会从自己身上寻找原因，而是一味埋怨市场。他们忘记了“市场永远是对的，错的只能是自己”这句格言。在日常生活中，像这样过分自信的人也是随处可见的。譬如，在观看球类比赛时，我们经常会听到一些观众指手划脚地对比赛加以评论，仿佛场上的球员、教练都不如他，甚至有的人会说：我要在场上就会如何如何之类。在人际心理学中有一种“基本归因错误”。归因是指人们对他人或自己的所作所为进行分析，指出其性质或推论其原因的过程，也就是把他人的行为或自己的行为的原因加以解释和推测。如某一天股市上涨了，我们就会对其原因加以推测。归因使得人们对事物有所预见，它使我们对周围世界和自己有一个相对固定、前后一致的看法，使得我们能够适应世界。所谓“基本归因错误”是说我们在对别人的行为原因进行分析时，倾向于夸大个人特性的作用，而贬低外部情境的影响。而对自己的行为原因的分析正好相反。因此，如果事情成功了，那一定是自己努力的结果；要是失败了，那肯定是别人的错误。

有一项以球员为对象的研究显示，如果球队赢了，球员多半会认为，原因是超水平发挥、平时练习刻苦，或作战计划周密奏效的缘故。如果球队输了，则必然是他们心理有障碍、不够专心、没有发挥出水平，不仅只是因为对手较强。输赢双方都认为自己是影响比赛结果的唯一因素——输了球是别人的错，赢了球

第七章 满招损 谦受益

则归功于自己的努力。

为什么有人会如此强调自己，而忽略别人的贡献或他们应该分担的责任？一个原因是我们对自己的经验、行为和思想最熟悉，自然会据以上评估做预测，结果形成根深蒂固的偏见，高估自己却看不清别人的作用和贡献。另一个原因是清楚自己付出多少时间、精力，又饱受多少苦难，对自己的贡献自然常记在心，而忽略别人努力的结果。于是我们经常抱怨工作有多辛苦、任务有多困难，而别人的工作又多容易。这种误解往往会造成人与人之间的怨恨和冲突，而这在我们的周围不难发现。唯有靠良好的沟通、开放的心胸及设身处地的去理解他人，才有助于建立和谐的人际关系。

总之，我们对未来的预测常常怀有偏见。而情绪上的波动，事件发生的先后顺序以及是否诉诸个人经验，都会影响我们的判断。能否精确地描绘出蓝图，往往决定我们的预测如何。我们必须多注意“真正”的事实、多对自己的看法存疑、多接受相对的观点。要克服这些偏见有个好方法：凡事从相反的立场来看，从未来展望评估目前的局势。在股票市场上，绝不可妄自尊大，相反的意见格外重要，你听到相反的意见时，不仅不应排斥，而且应带着感激的心理去研究它

一般说来，志得意满者常常也是固执己见的人，要他承认错误简直比登天还难。然而，我们知道，证券市场是一个充满不确定性的地方，在人们觉得最为稳定，以为一切都如所料之时，也许风暴会悄然而至。因此，在市场中搏击的人们需要具有随机应变的心理素质。在人生许多的冒险事业中，傲慢的偏见和固执的态度往往构成达成目标的障碍；在证券投资或投机领域，教条主

牛心熊胆

义正是导致灾难的秘方。

投资人的偏见会使他教条式的坚持既定的立场，即使在市场的条件已经发生变化的情况下也是如此。其实，在市场的条件发生变化时，一个人是否有能力修正自己的观点，这是决定他能否在市场中获得成功的关键因素。因为证券市场永远处于变动不居的状态，没有确定无疑的东西，一切都是相对的，一个总是在充满矛盾现象的市场之中抱有极端意见的人注定会遭遇麻烦。

每个置身于市场中的人都拥有不同的心理个性，因此，作为一种潜在的人性的弱点，偏见在不同的人身上会以不同的形式、不同程度地表现出来。许多人抱有这样一种观点，特别是在他们刚刚涉足市场且获得一点赢利之后，他们会认为，在市场中获利是相当容易的一件事，投资人要做的不过是低买高卖而已。在前面的章节里对此我们曾经进行了讨论，不过，在此我们还是强调这样一个观点：没有理由期望一个没有受过大量训练、没有经验的人，能在证券交易中持续获胜。

证券交易与其它一些商务活动还是有差异的，有二个理由：其一，不像其他商业活动在开始的时候需要办理一些繁杂的手续，如租用场地，申请营业执照等等，而投入证券交易相对来说是十分简单的，投资者只需准备一部分资金，填写几张简单的表格就可以了。其二，从表面上看来，股票交易的确并不复杂。我们所做的全部工作不过是低买高卖而已。然而。尽管如此，把交易和投资看作是相当容易的观点与现实并不一致。也许更准确地说法是：投入容易但赚钱困难。在这里，也和在其他地方一样，谦逊精神同样是值得大力提倡的。在股票市场，有所谓“一人赚，二人平，七人亏损”的说法，从现实来看，是有道理的。如

第七章 满招损 谦受益

果投资人了解到这种事实，也许就不会那么急急忙忙地到证交所开立户头了。更何况这个世界上一些可以说最聪明的人，每天花费大量时间从事研究，试图在市场中获胜。实际上，这些富于才智、经验和金钱的人们所做的就是如何从普通的投资人身上拿走更多的钱。因此，如果投资人以为只是和一只可爱的小猫玩简单的游戏，那是极有可能被经验老道的大老虎生吞活剥的。须知，这种游戏的规则向来都是冷酷无情的。所以，当人们从事交易时，许多人发生亏损也就不足为奇了。这个事实本身也说明，交易与投资远比实际所显示出来的要复杂得多。怀着一腔热情却没有什么经验的投资人怎么可能战胜这些可怕的对对手呢？

当然，不是每个投资人都是武断、教条的，而且，教条主义也不是投资人失败的唯一原因。但是，投身于股票市场中的人们，应该有一个清醒的认识，即傲慢的偏见是市场最有可能利用的一个弱点，对此，投资人不可不防。

也许投资人觉得自己身上并不存在傲慢的偏见，即便如此，他们也有必要问一问自己，不那么过分自信时是否能平衡或避免持续的交易损失。市场似乎也遵循不能付出就不能得到的法则，正如有一位专家所说的：“市场提供了主要的报酬，既有金钱上的，也有心理上的，而只有那些怀着谦逊之心、充满求知欲和愿意付出努力的人才能得到。”

在日常生活和工作中，我们常常可以看到有些人总是自我感觉非常好，这是投资人过度自信的又一种表现。比如，明明自己的书法很一般，自我感觉良好的人却认为大可与书法家相比。古语说，人贵有自知之明，对自己有一种正确的评价是可取的，而自我感觉良好则有可能构成一个心理陷阱。在股票市场中，我们

牛心熊胆

◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

经常能够听到有的投资人埋怨说，某支股票业绩如何优良，题材多多，股价偏低却无人光顾，大有一种孤芳自赏的味道。这正是自我感觉良好的一种反映。所以，现代西方著名经济学家，也是股票投资专家凯恩斯说：“股票投资好比是选美投票。”投资人必须把自己的喜好放在次要的地位，首先要考虑的反倒是大众的看法，唯有获得大众喜欢的才有可能当选。股票投资也是一样，希望购买的人愈多，股价就会上涨，希望购买的人愈少，股价就会下跌。想购买的人多，显示股票受人欢迎。因此，在选择股票时，应特别注意这一点，要留意哪些股票受到投资大众的青睐。在投资股票的时候，千万不可凭自己的喜好，必须了解大众的看法。这就是股票投资的“选美理论”。

在面对证券市场这样充满不确定性的情况时，谨慎小心无大错。然而，心理学研究指出：人们在做困难而重大的决定时，过度自信却是最典型的表现。譬如，一个较普遍的事实是：日常生活中为买一件物品人们常常会货比三家才做出选择，但在进行股票投资时，却显得非常盲目。可见，过度自信的倾向，并不因任务变得困难而减低，面对困难的任务，人们的过度自信反而会随之增加。这一点在股票市场表现得尤为明显。造成这种情况的另一个原因在于，股票市场价格的变化是如此频繁，买进卖出是如此容易，这使投资人很方便的就可以做出一项决定。了解到这一点，投资人就应该时时提醒自己，在没有充分了解相关信息之前，不匆忙做出一项决策。对此，有的投资专家建议，要在市场之外做出投资决定，这是有道理的。在进行投机之时，多一分警觉，也就多了一分成功的可能。

偏见代表了一种教条主义的看法，其结果常常是当原先的一

第七章 满招损 谦受益

些条件已经发生变化时，投资人还会抱定原来的立场，不知道要采取变通的方法。在教条主义者的个人词典里，只有“按部就班”，没有“随机应变”。在股票投资中，他们要是看多，就会盲目的乐观，一心做多头；要是看空，就变得悲观绝望，以为股价将会跌到底。

偏见这种东西在每个投资人身上多少都存在，只是程度不同而已。要克服这个投资障碍，首要的一步就是对此要有正确的认识，特别应该对自己那些引致失败的交易活动加以认真地评估，仔细分析当时的心理状态、思想情况等。由于在人的记忆中总是倾向于保持美好的东西，而忘掉那些令人不愉快的事物。所以，对失败的交易或投资进行检讨就显得格外有意义。从失败中，聪明的投资人可以学会许多东西。成功往往会让人更得意，而失败则会教人谨慎小心。俗话说，失败是成功之母。道理十分简单，真正能加以实行的人却不多见。

克服偏见的第二步就是建立某些可以称为安全阀门的措施，以减少投资人再次掉进同样的陷阱的机会。在进行一项投资或交易时，不要问自己期望赚多少钱。尽管在此时，投资人总是相信获利的机会将大于风险，否则，他是根本不会投身市场的。但是，与此相反，我们应该问问自己，在正常情况下什么是可能发生的最糟糕的事情。换句话说，在潜在的利润之前先考虑风险。这个过程可达到两个目标：第一，它说明了风险与获利的关系。第二，有助于投资人事先有所戒备，想到自己可能会犯错误。

更进一步地，投资人有必要考虑在什么条件下，将会放弃原先的投资立场。这一步决定的做出，有赖于投资人抱持什么样的投资理念或投资哲学。如果投资人欣赏技术分析，那么这涉及到

牛心熊胆

建立一个支持水准，如在那些条件满足之时就买进或卖出。如果投资人主要依赖基本面的分析，那么可能会把宏观经济方面的一些变化作为决策的依据，特别是像利率水平的高低将会作为一个引发点。具体运用哪一种分析方法并不重要，关键在于投资人如何理解和活用，一旦原先确定的条件得到满足就要毫不犹豫地付诸实施。

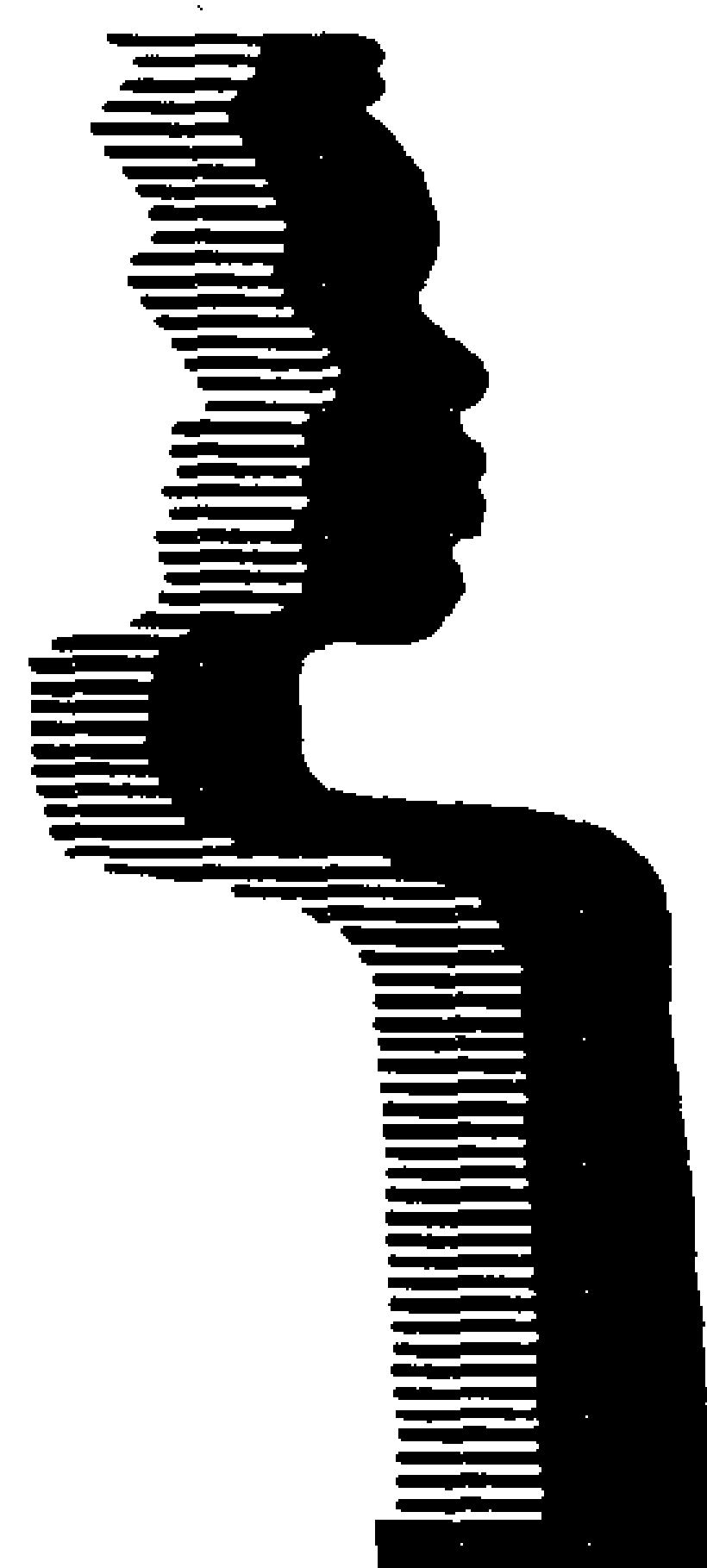
在本章的开头，我们曾经提到，有些投资人在经历了一系列成功的交易活动之后，常常会产生过分自信的感觉，以致在市场出现明显的头部特征时也会傲慢地加以忽视。这实际上是一种更精致的偏见。投资人需要记住：任何人要年复一年一致地取得优良的成绩几乎是不可能的。快速的获利，更多的可能是由于机遇的成份。防范这种自大症的一个安全措施是事先确定一个确切的获利百分比，一旦达到这个百分比就立即清仓，抽出资金，把钱投向债券市场或其它一些相对安全的地方。这是一种常被国外商品金融期货公司所采用的典型技术。他们非常了解，当他们的老总们获得大量利润之后就会变得粗心和自大，所以，这些公司的经营者作为一种防范措施的惯例，要把钱从帐户中转移到另外一些地方。有些公司则在赢利一旦达到一个确定的量之后要求他们的经理停止交易，或给他们一个短暂的假期，让心情好好放个假，这样，当他们重新开始交易时，从心理上说，他们必须从头开始，因而会变得更加谨慎小心。

同样，这些公司也有一些规定，一旦损失达到某个确定的水平就要迫使经理们关闭帐户，暂停交易。这样做的目的也是给他们的交易者一段时间，让他们思考自己所犯的错误。一些经常发生帐户亏损的经理被要求写一份书面报告，以反省其交易，试图

第七章 满招损 谦受益

确定什么地方发生了错误。在经过一段时间的冷处理之后，这些经理得以重新“充电”，恢复心理平衡，他才可以允许继续交易。以上一些对资金经理们十分有效的做法，作为个人投资者也可以加以采纳。

牛心熊胆



第八章

耐心是获利之本

证券市场是一个高效率的市场，每天的价格波动十分频繁，这给一些投资人造成一种幻觉，似乎只要迅速投入市场就可以让人获利，这正是在投资人中普遍存在的快速致富的心理陷阱。在这些投资人的眼中，证券市场好象是一个钞票满天飞的地方，他们只要伸手就可以大捞一把。由于这种快速致富的心态，投资人很难静下心来，仔细的考虑和计划被搁置一旁，而代之以没有耐心和冲动。这种诱惑不可避免地导致这样的情形：使市场参与者还不会走就想飞。而且，在这种心态左右之下做出的投资决定，往往会与投资人原先的想法相反。

没有其它的商业冒险会像证券市场那样使大多数的参与者变

第八章 耐心是获利之本

得如此没有耐心，这或许是快速致富的思想成了许多投资人的推动力，对他们来说不断地重复这个过程同样是非常容易的。时间将会冲淡一切，日复一日的失败也很难改变投资人中的这种幻觉，甚至会更加激起投资人一种急于求成的心理。华尔街著名的投机客 Thomas Gibson 在其所写的《关于投机的一些事实》一书中，谈到这种现象时说“时间因素对成功的投机而言比起其它任何商业交易更不能被忽视”。

很多投资人所犯的一个主要错误就是：他们试图抓住每一次市场机会，然而，这种策略却很少能获得成功。因为这样做不仅使我们失去对敏锐的洞察力，而且，会使许多人陷入一种输赢交替的循环运作之中。欲抓住每一次趋势变化的企图，也会使我们失去客观性、失去对市场的触觉，很容易导致心理不平衡。同时，这也使我们更倾向于根据冲动而不是事实采取行动。投资决定的做出更多依赖一时的可能性而不是冷静的思考和反省。因此，在市场中，谨慎远比试图抓住每次市场机会的想法给我们带来更多成功的可能。彼得·林奇在《战胜华尔街》一书中把任何因为股价的升降而买卖股票的人都称为市场的投机者。他说：“市场的投机者试图对股价的短期波动进行预测，希望获取快速的利润。但极少有人能以这种方式赚钱。”他还指出：“试图跟随市场节奏你会发现自己在总是在市场底部即将反转时退出市场，而在市场升到顶部即将反转时进入市场。人们会认为碰到这样的事是因为自己不走运，实际上，这只是因为他们想入非非。”

在证券市场投资，值得永远记住的一点是：即使现在失掉一次机会，永远还有另外一次。这就像在城市里打的，错过一辆，很快就会来下一辆。只有在成功的可能性很大的情况下做出的决

牛心熊胆

定才是最好的投资决定。也只有当一个人用冷静的、不同的眼光（这常常需要避免天天泡在市场中）来评估投资可能性时，他成功的可能性才会大大增加。

分清自己的需要是保持投资人耐心的一个条件。大多数人来到证券市场的主要目标就是获利，但纯粹以获利为目标的投资人却很难在市场立足。原因很简单，这样的目标极易使投资人失掉理性。金钱是这么奇怪的一种东西，人一旦为其所困，就会变得十分感性。在投资界，追逐利润是人们的首要目标，但见利就追的急躁冒进者，往往会劳神费力，一无所获，或者投入市场的陷阱之中而不能自拔。而另有一些投资人看似轻轻松松，并不以一时的得失为动摇，却往往能在股市中赢利。所以，我们说进入证券市场的人们，追求的是同一个目标——利润，得到的却是两种结果——输或赢。

也许我们需要想一想战争中的所谓“游击战”的策略。为什么游击队能打胜仗？一个原因是游击队总是在作战中集中自己的优势兵力打击敌人，因此，在遭遇敌人时他们往往有更大的成功可能性。而且，游击队通常是由自己来选择作战的时机和地点。假如游击队对每一个遭遇之敌都与之作战的话，他们就有可能冒大的风险，因为在开放性的战斗中敌人也许会占据优势。这个“游击原则”同样适用于市场投资或投机人士。游击队是极有耐心的，市场的参与者也应该如此。耐心的程度与市场参与者的时间界限有关，对于短线投机人来说，其耐心只要求几天到几周的时间；对于中长期的投资人来说，其时间界限从几个月到几年。当然，时间界限并不是十分重要的，这里的关键之处在于，投资或投机人要有足够的耐心等待“鸭子归队”，毕竟，心急吃不得

牛心熊胆

现，他们就会立刻出击，绝不会有丝毫的犹豫。股市投资人也需要具备猎手的这种优良品质，有足够的耐心等待投资机会出现。当没有机会时，宁愿多休息，不急于投入。生活的哲理告诉我们，只有懂得休息的人，才能真正享受到生活的乐趣。同样，只有懂得让钱休息的投资人，才能得到利润稳步增长的快乐。当机会出现在面前，则绝不犹豫，如猎鹰捕食一样投入。

投资人的耐心是千百次成败得失中修炼出来的结果，也是理性判断与实践操作的产物。通常需要具备这样几个条件：

- (1) 心态稳定，不患得患失。
- (2) 独立判断，相信自己。
- (3) 具有大局观，不为一时的波动所迷惑。
- (4) 洞悉人性与股性。

投资人的耐心往往在股市的涨涨跌跌之中，最能表现出来。

在市场下跌之时，如果已有一定幅度，许多投资人往往心痒难耐，唯恐失掉低点买进时机，于是伸手拦腰接住，结果下跌势头不止，不是割肉就是套牢。买卖只在涨跌不在价位之高低。大势下跌之中，炒股者尤其需要耐心，要冷静研究大势走向及个股特性，摒弃那种捕捉“黑马”的幻想，耐心等待时机，顺势而为。

在涨势中，耐心同样是捕捉胜机的重要因素。有时在涨势中我们买了一只股票，随后股票却不涨反跌，进入调整，眼看着别的股票都在上涨，而自己持有的股票却老在原地踏步，甚至还略有下挫，这时投资人的耐心和信心都面临严峻地考验。如果投资人抱定“总有一天等到你”的信念，以充分的耐心等待价格的回升，也许不久之后，股价真的会上涨，因为在一轮上升行情中，

第八章 耐心是获利之本

大多数股票都会有平均的上涨幅度。但在实际中，我们经常可以看到一些投资人，买进一支行情看好的股票，期待价格涨升后脱手。可是，等了几天还不见动静，甚至市价不升反跌，就往往沉不住气了，于是，在股价刚要启动的前一刻，反而丧失了“抗战到底”的信念，而发生一卖掉就出现大涨的悲剧。

可以说，在证券投资中，忍耐的功夫本身就是一种宝贵的资本。证券投资的收益，很大程度上正是忍耐等待的报酬。在股票投资中，除非投资人的判断恰到好处，且运气极佳，否则是很少能立刻获利的。因此，不论是持股待涨，还是打算在股价下跌后买进，投资者都必须经历一段忍耐、等待的时间。对于长期投资人来说，要想取得预期的收益，那就更加需要忍耐的功夫。

正如我们在前面已经指出的，证券市场是有别于其它一些商业活动的。进入投资交易的成本远比其它交易要低，这无形之中等于鼓励一些没有什么经验的人也到市场中一试身手。在其它一些经济活动中，人们永远不会把他的资金的大部分一古脑都投入其中。这不仅仅是由于进入市场很容易，操作相对简单，而且，因为市场的变动不易于使投资者产生一些幻觉。

我们可以把一支股票的买卖与其它商业交易做一比较。例如，某人也许租了一家商店，随后却发现经营状况并不如所设想的那么好，但是他想退出却不容易。商店不是一种易买卖的东西，不是随时都会有人待购的，因此，他只有耐心等待。然而，在股票市场，情形却大不相同，投资人买了一支股票，不幸价格下跌，如果他愿意承担损失，他是随时可以抛掉的，因为市场上总有出价与要价，所以，我们的资产能够十分容易的变现。这种易于变现的特性也许正是证券投资远较其它商业活动更具吸引力

牛心熊胆

的一个重要理由。

不幸的是，证券市场这种价格易变现的机制也有其缺陷。随着现代通讯技术的发展，使人们可以十分方便地随时了解股票行情。每时每刻都可以让投资人明白自己投资的价值是多少，看到价格上升，自然很高兴；看到价格下跌，自然很沮丧。这样持续不断地贴近价格机制使投资人变得十分情绪化。我们不得不为每天的股价涨落而操心，让情绪随股票的波动而波动，一天下来，投资人往往会感到精疲力竭。真是心随股票一起动，愈动愈耽心。而且，既然在价格暂时下跌之际，变现是十分容易的，而且并不需要付出太大的代价。因此，投资人难免不受其诱惑做出卖出举动，以期在继续下跌之后再补回来。这种冲动是如此的强烈，以致使投资人只对价格的波动做出情绪化的反应，而不是根据市场条件的变化采取行动。市场直接是对投资人耐心的试验场。有一个观点认为，要想成功就需要不断地贴近市场，了解各种消息。这是错误的，正如我们在前面提到的，太贴近市场的结果往往适得其反。在其它领域，一分耕耘，一分收获，也许是对的，但在证券市场却并非如此。市场不关心投资人所付出的成本。特别是有一些经历了短线操作的痛苦而下定决心要做长期投资的投资者，一旦股价又开始下跌，他的决心便要面临真正的考验。当熊市真的来临，投资人担心股票价格会跌得一钱不值，而他们的投资将血本无归，他们决定挽救剩下的钱，于是他们抛售股票，即使赔本也在所不惜。他们会对自己说，拿回一部分总比什么也拿不到要好。就是在这个时候，人们突然间变成了短期投资者，虽然他们曾信誓旦旦宣称自己要做长期投资者。他们被情控制，并且忘记了当初买股票的理由——在好公司里拥有股

第八章 耐心是获利之本

份，他们陷入恐慌，因为股价很低。他们不是等待股价回升，相反却以低价抛出股票。“没有人强迫他们这样做，他们自己急着要赔钱”。

长期耐心的投资意味着获利，这个道理似乎人人都明白，但实行起来却非常困难。美国华尔街的一位经纪人曾提出过一份研究报告。该研究假定一个人在从1970到1991共21年时间里每年投入2000美元于股市中，而且都是在每年市场的高位时进入，所购入的股票都作为长期投资不卖出。尽管每笔购入都是在市场最糟糕的时机，但虚拟的有价证券仍然有平均11.6%的年收益率。在21年之后，投入的资本从原先的42000美元，增长为180000美元。在这项研究中，其策略主要是立足于长期投资，在此期间，市场本身有显著的发展。虽然在这21年里，还经历了1973—1974年熊市的股灾以及1987年10月的暴跌，但这些对最终的收益没有构成影响。当然，从这个研究，我们并不是要鼓励投资人盲目的买进，然后进行长期投资。而是从中可以让我们获得一些启示。正如彼得·林奇所说的：“时间，时间在股市中会创造奇迹”，“时间能够赚钱”。（《战胜华尔街》）。

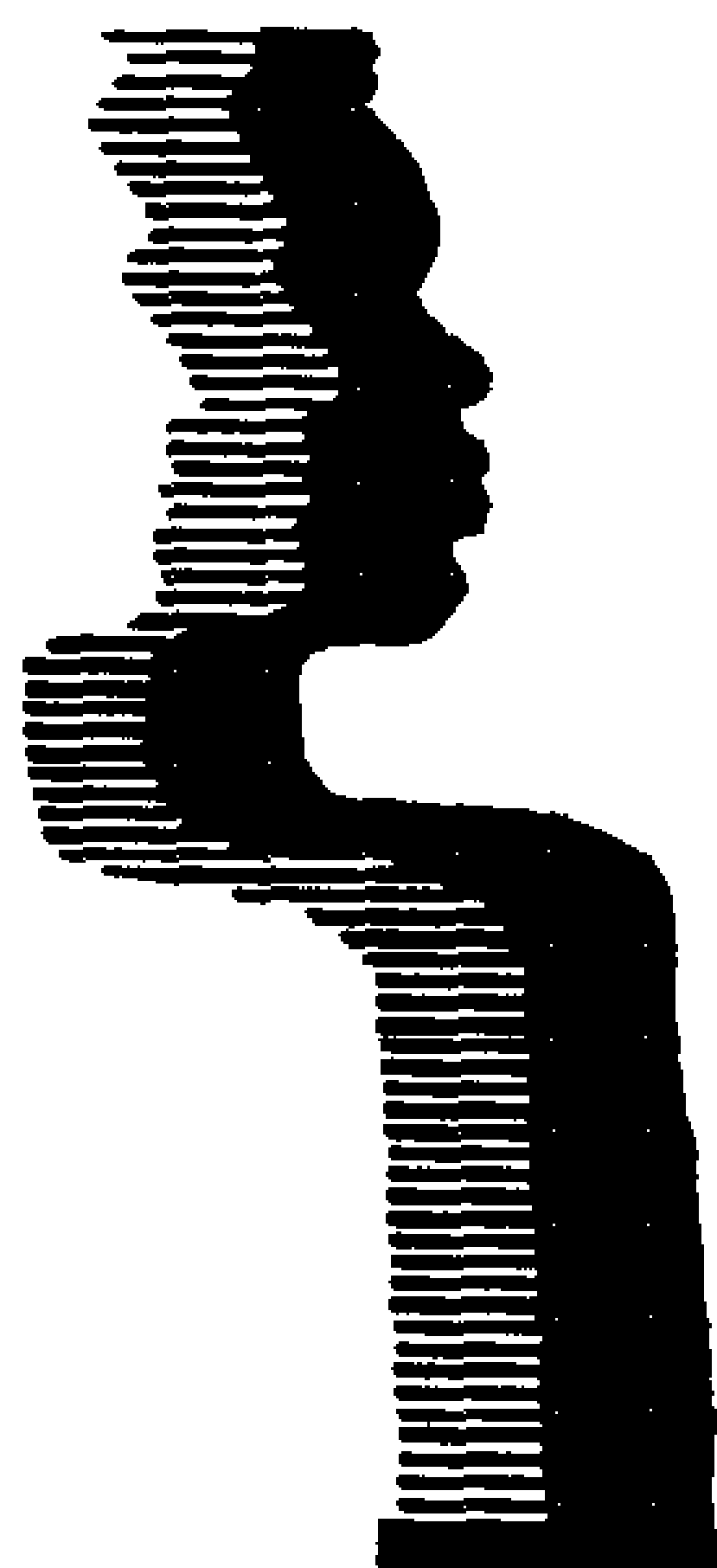
如果投资人怀着一种乐观的、坚定的观点进行一项投资，那么，机会就是十分有利的。如果投资人对每一个消息和价格的变化都做出反应，那么，他也许能赚点小钱，但有更多的机会亏钱。对股票市场的长期获利能力，我国的投资人可能还缺乏足够的认识，毕竟我国股市的发展只有短短的几年时间。长期投资理念的确立还需要一个过程。但从西方一些发达国家的股票市场运作和投资情形来看，长期投资确是值得大力提倡的。

怀着十二分的耐心进行投资，根据市场的条件而不是情绪的

牛心熊胆

变化做出决策——这无疑是十分重要的，唯其如此，投资成功的可能性才会大大提高。这里的关键是要有一个立足于长期投资的计划，彼得·林奇的建议是以20年为期，其实，结合我国股票市场波动性比较大的特征，在我国，一个长期投资计划也许改为一至五年就会产生效果了。长期投资可以使人避免为每天的价格波动而操心，你不用担心市场明天可能会如何，换言之，投资人只要做好自己的家庭作业，其余的由市场去做。时间就是金钱！让时间和金钱去工作吧，我们只要坐下来等待结果。

关于长期投资，彼得·林奇的说法对投资人应不无启迪。他把股票投资看作是一种婚姻——金钱与投资的婚姻。他说，投资人不必在分析该买哪种股票方面是个天才，但是如果没有耐心和勇气去长期持有股票，那只是一个投机者。区分投资者好坏的标准并不总是头脑，而通常是纪律。盯住你的股票不管其他，不理睬所有“精明的忠告”，像木偶一样行事。人们总是到处寻找在华尔街获胜的秘诀，长久以来真正的秘诀就是一条：买进有盈利能力企业的股票，在没有极好的理由时不要抛掉。甚至于，股价下跌也不是卖出的好理由。在《战胜华尔街》一书中，彼得·林奇劝告人们说：“如果你想获得股市的最大收益，尤其是在你还年轻，时间站在你一边的时候，最好的选择是把尽可能多的钱拿来买股，然后任凭它在股市里沉浮。在股市跌的日子里你会承受痛苦，但只要你不抛售股票你就不会真正的损失。如果你充分投资，你就会充分享受股市魔术般不可预测的变动带给你的好处。”



第九章

遵守纪律 坚持原则

许多成功的投资人在谈到他们获得成功的经验时，都强调遵守纪律，坚持原则这样的投资理念。的确，在投资和交易活动中做到这些是十分重要的。在证券市场，诱惑无处不在，无时不在，一个没有自律精神的投资人是很容易被市场牵着鼻子走的。通常，在经历一连串的损失之后，当投资人再次进入市场时，他会想：“这一次我一定要坚持我的计划，不受其它杂念干扰。”可是，一旦市场的运行与投资人的预期相反，他们便又会为自己找到改变初衷的理由。

根据某个特别的方法进行一项投资或做出一项交易决定，并坚持这个计划，这看起来好象是一个十分简单的事情。然而，实际上，要做到这一点却是非常难。由于心理上的障碍以及人性所

牛心熊胆

固有的弱点，许多投资人一开始满怀美好的设想，却常常发现自己中途改变了计划，最终失掉本来会为我们带来赢利的投资或交易。

坚持投资方向是重要的，但是，保持足够的灵活性，在条件发生变化时能够及时改变原定的投资方向同样也是必要的。这看起来有些矛盾，实际上，这需要具有相当灵敏的感觉。市场运动是不以人们的意志为转移的，一个投资方向的确定本来就是依据市场的条件做出的，既然条件发生了变化，投资人除了调整自己的投资方向，以适应市场之外，并无他法。当然，这要求投资人对市场的看法具有辩证的特征，需要记住的是，市场永远处在变动之中，而且，一切皆相对。

由于市场的这种永动性，因此，如何透过涨涨跌跌的表象，认清市场运动的本质，对于我们大多数投资人来说始终是一个难题。我们往往是遵循一个计划开始，不久，由于一个出乎意料的事件发生，甚至于受到别人一句话的暗示就改变这个计划。于是，我们会忘掉或者故意视而不见——基本的条件根本就没有发生变化。事实上，这种改变不过是我们的一种心理变化而已，并非由于外部事件影响到我们的投资理念，而是似乎可能发生的事情影响了我们的知觉，并不是实际情况发生了什么变化。我们可以来看看在投资及交易过程中实际发生的情形。

经济循环从一个波峰到一个波谷大约经历四年左右的时间。股票价格本质上决定于投资者对公司赢利所持的态度，而公司的获利基本上围绕着经济循环，同样表现出一定的周期性。因此，股市中的牛市应能持续经济循环周期的一半时间即二年左右。实际上，证券市场的历史表明，这个时间稍微要长一些，毕竟，建

第九章 遵守纪律 坚持原则

设总要比破坏要求更多的时间。我们知道，著名的道氏理论（the Dow Theory）把证券市场的运动分为三种类型：（1）主要运动，也叫主要趋势（primary trends），表示股票市场价格长期上涨趋势或长期下降趋势，一般持续一年或一年以上，实际上，多头市场的平均长度为 27 个月，空头市场的平均长度为 15 个月。因此，投资人可以有足够的时间判断出基本的趋势走向，从而获得利润。在股价指数波动起伏的过程中，如果下一个股价指数高峰高于前一个高峰且下一个股价指数低谷也高于前一个低谷，股价指数长期呈上涨走势，可判定股市已进入牛市；相反则可断定股市了熊市。主要运动的上升或下降趋势又可分为几个或多个阶段。在一个总的趋势中往往会有一些修正，甚至在最强壮的牛市行情或熊市中，有时也会出现很大的，极富欺骗性的次级波动，以至让人对主要趋势的有效性发生怀疑。（2）次要运动（secondary movements），也称次要趋势，持续期间为两周到一个月左右。次要运动与长期的主要趋势相配合，并在短时间内，起相反方向的作用，即多头市场中突然中期回档或空头市场出现中期反弹现象。次要反向运动典型地可以调整一种主要趋势的三分之一或三分之二处。（3）日常运动（daily movements），即日与日之间股价波动，这是一种不太重要却难预测的运动。上述三种运动同时变动，并且相互影响。在这种运动之中，没有什么比市场的反向运动更能动摇投资人的信心和立场。因此，那些在心理上有能力抵御市场的风浪，拒绝放弃一开始引导他们进入市场的基本理念的人将成为真正的成功者。

假定一个投资人在初期阶段就很幸运地确认这是一轮牛市的开始，于是，他决定采取持股策略，并且抱定主意，不到一个理

牛心熊胆

想的赢利水平绝不放弃。在初期阶段，市场的运作的确符合他的看法，也确实表现出一轮牛市的特征。然而，不久以后，这些特征似乎发生了变化，市场出乎意料地反向运动，其幅度之大足以让投资人担心，是否行情开始逆转，于是，他开始怀疑自己的判断是否正确。特别是当股价的波动接近其投资成本时，对于可能会招致亏损的担心，已经远远超过了原先对市场所做的预期。终于，投资人不顾一切做出抛售股票的决定。影响投资人做出抛售决定的因素中，也许还需要提到我们在前面曾经讨论过的市场的易于变现性，它让投资人觉得，先抛出股票再到低位捡回来是十分容易的。但不幸的是，市场好象总是要和这些投资人做对似的，一旦投资人做出决定，市场却又朝着相反的方向运作了。通常，在这种情况下，投资人是不大可能立即改变主意返回到市场中来的，这或许是人的一种惯性作用。对一般的投资大众而言，要改变一种态度不是十分迅速的，多空的转换需要一个过程，但股市却是一个需要经常转变观点和立场的地方。如果投资人能够坚守其原先的立场，不管市场的波动继续执行其计划，那是可以获利的。正如股市谚语所说：多头和空头都能赚钱，唯优柔寡断者否。

但是，在证券市场，经常发生的却是，人们怀着遵守某一个美好的投资计划的设想投身于市场之中，却常常会自己凭空设想一些可能性，从而推翻原先的计划。伴随着市场涨跌循环，投资人也总是不断地制定计划，又改变它，周而复始做着赔本的生意。

促使投资人改变计划的一个原因可能是：对计划执行过程中会遇到的困难估计不足，尤其是对可能出现的最糟糕的情况缺乏

第九章 遵守纪律 坚持原则

准备，因而，导致不必要的损失。当市场经受利空消息的打击，股价一步步走低时，投资人头脑中的本能反应就是退出，而这恰恰可能是一个最糟糕的时机。因为在投资人普遍感到恐慌，不敢买股票的时候，往往也是股票价格最低的时机。正如彼得·林奇所说，在阴影笼罩股市的日子，正是买进廉价股票的好机会。“人们认为，在股市大跌或回调时投资股票是很危险的。其实此时只有卖出股票才是危险的，他们忘了另一种危险——踏空的危险，即在股市飞涨的时候手中却没有股票。”所以，在这个时候，投资人坚持自己的投资计划不动摇就显得难能可贵。这需要有一种“任凭风浪起，稳坐钓鱼船”的气概。“股市的下跌并不是惊人的事件，它是一个循环事件。”（《战胜华尔街》）春去春会来，花谢花还会再开，即使发生了最大的股灾，股票的价格总会涨回来。投资人如果能够执行一个确定的投资计划，不理睬市场发生了什么变化，就定能获得丰厚的回报；如果在大多数投资者恐慌性抛售的时候追加投资，将会得到更加丰厚的回报。

任何一个市场的参与者都会认识到这一点，不能坚持原定的投资路线是一种定期袭击人们的相当普遍的错误类型。多少次我们看到一些介绍投资书籍或软件程序等的广告，也许会为其所吹嘘的效果所迷惑，不过，我们也不排除其中确实有一些是作者独特经验的总结和发现。问题在于，又有多少投资人曾经严格按照这些书籍或程序所指示的去实践？真实的情况可能是，满怀希望的投资人一开始也许怀有最好的企图，却极少能坚持他们的计划，他们眼见这此系统或软件运作良好，却没有耐心和纪律遵守这些规则。

这样的现象似乎并不限于证券市场，例如，许多运动迷，购

牛心熊胆

买了一些昂贵的运动器材，试图利用它们增强体质，然而，通常是在开始一阵热情过去之后，他们也就失去了兴趣，将器械弃置一边。这似乎是人类的好奇心易于转移的一个例证。

因此，了解怎么做是一回事，把认识付诸于行动是另一回事。正如道·琼斯理论所指出的，通常在一轮主要的牛市中，也会被一些作为次要的反向循环波动所中断。一个主要的上升趋势总是由一系列的上升高点和低点组成的，因此，即使一个投资者在一个循环高点买进了股票，这种错误也只是暂时的，因为上升趋势最终会让投资人“解套”。但在熊市中则正好相反，此时，股票价格的运行是一波比一波低，高点不断下移，而低点不断被刷新，这样，投资人即使在一个循环低点购进了股票，如果不能及时出手的话，那么，他就可能面临亏损的结局。对一个自律的投资人来说，在一轮牛市中要有足够的耐心，等待着自己手中的股票升值；而在一轮熊市中同样要求投资人遵守纪律，不急于抢反弹，耐心等待一个真正的底部出现。

不能坚持原定的投资立场的一个比较普遍的错误在于，投资人往往会有一种“这一次也许不一样”的错觉。通常在市场已经达到相当的高度，一些技术指标纷纷显示超买，投资大众仍会想像着更高的价格出现，传媒起着推波助澜的作用，极力鼓噪所谓“大牛市”的到来。于是，投资大众充满着乐观气氛，差不多人人都在期待着创新高。希望取代了事实，狂热含着梦幻的观念紧紧抓住了公众的想像，他们偏离了常轨，欣喜地接受这样一个虚幻的观念：一个新时代已经到来！既然如此，投资人会认为，这一次或许真的不同。原先的立场被抛在脑后，相反，看着价格持续攀升，仿佛再也不会掉下来，甚至一些已经早一步退出的投资

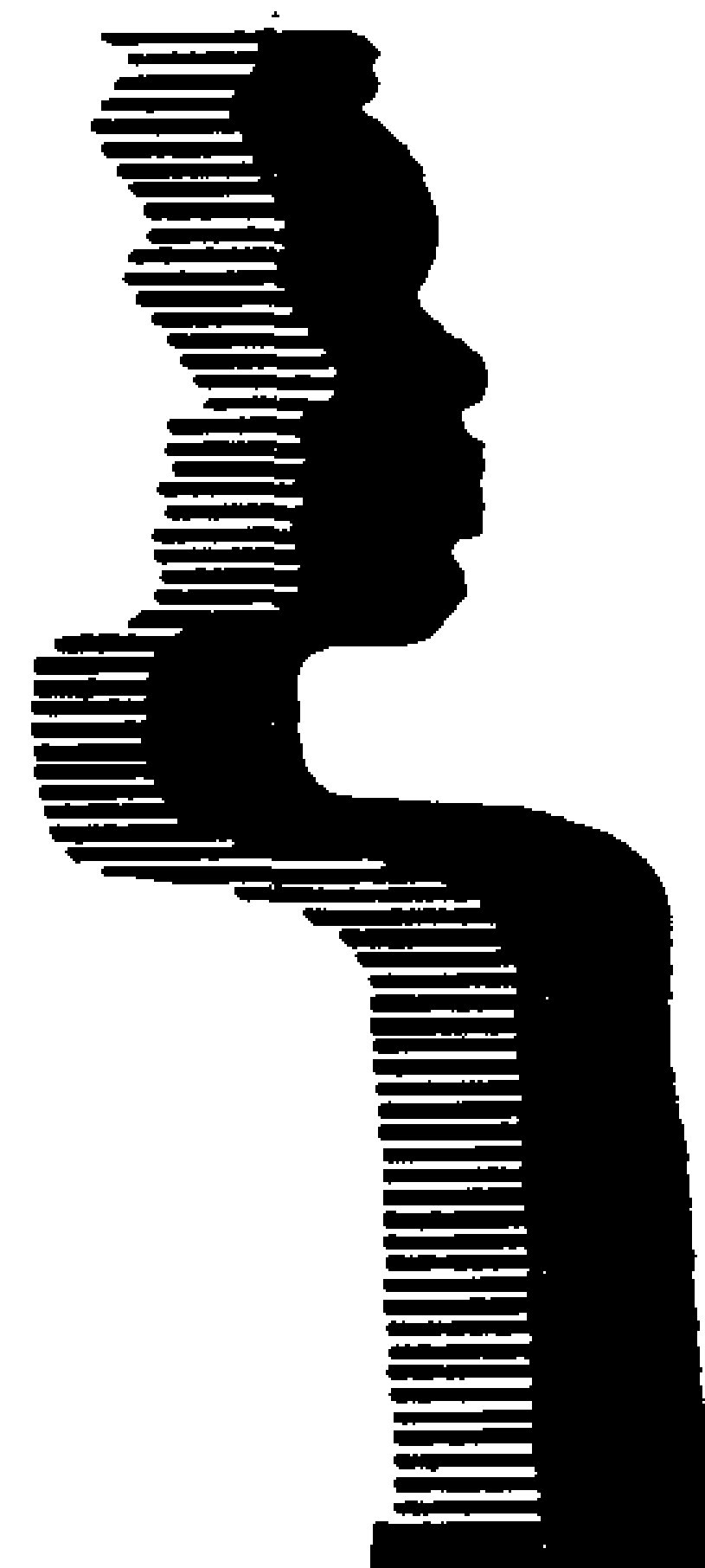
第九章 遵守纪律 坚持原则

人也会耐不住，又在一个错误的时间重新入市，忘掉了所有那些早先曾让他们退出市场的原则。自然，依靠幻觉是无法支撑的，市场一如既往地发现人性所固有的弱点。每一次的上升或下跌，情形虽然会有所不同，但本质却十分一致。正如沿着同一条路登山，上去和下来都是同一条轨迹，股市的运行与此类似。投资人的结局却如古希腊神话传说中的那一位倒霉的西西弗斯，每天要推动巨石上山，一到山顶石头就会滚下来，于是可怜的西西弗斯又得重新来过。如果说西西弗斯的命运是由于宙斯大帝惩罚的结果，那么，投资人的命运则完全是由自己的抉择所致。

总之，我们身边的一些事件和每天的新闻报道都易使人们步入歧途，市场出乎意料的价格波动会刺激着投资人敏感的神经，还有许多的事物会使我们分心，在这种情况下，投资人如果没有坚定的信念，没有自律精神，的确很难遵循自己的投资路线。其实，从市场本身的运行规律来看，一旦形成一个主要的趋势就不会随意改变，期间虽然会有相反的走势出现，但那不过是一些小的波动而已。一只燕子的到来并不意味着春天的来临。同样，一个孤立的利好消息并不能改变熊市的趋势，一个突发的利空也不会影响牛市的运行。在投资中。我们必须学会分清树木与森林！

如果我们遵循某个特别的方法或投资哲学，不论是一种交易系统还是更长期的基本理念，坚持原则同样是十分重要的。做不到这一点，我们就会丧失掉投资决策的基础。

牛心熊胆



第十章

投资人情绪的 调节与控制（上）

在前面几章里，我们曾经讨论了恐惧与贪婪对投资人情绪的影响，这是从人性的两个极端做出的说明。由于人的情绪是与其对外部环境的认知分不开的，因此，外部环境的细微变化都会对情绪发生影响。置身于证券市场中的人们，他们的情绪往往会随着市场价格的跌宕起伏而波动。据说，J. P. 摩根在有一次被问到明天的市场行情会如何时，他只是简单地回答说：股市会继续波动。这句简短的话道出了股票市场的真谛。当股票价格涨涨跌跌之际，投资人的心情是七上八下、忐忑不安的，一会儿是刺激兴奋，满怀期待；一会儿是焦虑不安，满脸沮丧。只有在一天的交易结束之后，投资人的情绪才会稍微平静一些。投资人常常是在各种情绪冲动之下做出投资决策，并为此付出代价，而且，经

第十章 投资人情绪的调节与控制（上）

常会为他们自己的行为后悔不已。要想在证券投资中获得成功，需要冷静和理智，避免受到情绪的困扰。这要求投资人对自己的情绪要适时进行调节与控制。为此，在本章和下一章，我们将讨论恐惧与贪婪之外的一些不良情绪的影响，然后，试图从心理学的角度谈谈情绪的调节与控制问题。

一、焦虑过度

证券市场是充满不确定性的，但人心却总是不断寻求确定性。在现实中，人们力图使自己的生活变得更有规律，而不是杂乱无章。当不确定的情形出现时，我们的内心会感到慌乱，会出现一种惶惶不安的心理。比如，当一个人匆匆忙忙追赶一趟火车，却又不知道准确的时间，他会非常紧张，担心不能及时赶到，也许胃病会发作，胸中透不过气，双肩紧绷，汗珠直淌。有意思的是，假如这个人知道那趟火车已经开走了，他反而会定下神来，只是品尝着后悔。心理学指出，人们往往在事情发生时，反倒不是很在意，而在事情可能发生的阶段最为焦虑。这种情况经常发生在一些“套牢”在一个股票上，最后忍痛“割肉”的投资人身上。投资于股票市场，在购进一只股票之后不涨反跌，这对于投资人来说都是经常发生的，面对这种情形怎么办？有许多投资人不愿意承认损失，况且，最初的损失因为金额不大还是可以忍受的，于是持股不抛，期待后市反弹，但股票市场仿佛是专门与这些人做对似的，反弹只是昙花一现，这样投资人愈来愈深地被股票套牢，投资人的情绪遭受痛苦的折磨，懊恼后悔，悲观失望，以致惶惶不可终日，最终，当投资人下定决心忍痛“割肉”，亏损成了定局，这时反倒使投资人心理变得安定起来。

牛心熊胆

有人把这种情形称为证券投资焦虑症，由于证券市场的波动起伏是不可预知的，因此，投资股票常常需要面对这种不确定性，这就好像把赌注下在一个不确定的结果上，因而产生令人焦虑的情绪。经历着焦虑折磨的投资人心理会变得过度紧张，他们更容易被突然的股价波动所吓倒，在大众媒体上，我们曾经看到过报道，有老年投资人在剧烈波动的行情中，尤其是在猛烈下跌市道中引发心脏病的新闻消息。股票市场被人形容成“一个颤抖着双膝的老太婆”是很有道理的。投资人的担心与焦虑是可以理解的，特别是在我国，投资者的构成中散户的比例很高，很多人都是用自己的血汗钱，有些老年股民甚至是用自己的退休金，有些人则是东拼西凑借钱进行投资，面对市场的波动，投资者的承受能力是大不相同的。任何突发性事件和消息，如战争的爆发，国家领导人的健康问题，利率的升降等，都会使投资人的心理产生买入或卖出的冲动。一旦形成狂热的抛售，就会造成股票大跌；也可能会害怕错失良机而导致大量抢购。在这种情况下，投资人的心理切忌随着股市的动荡而不安。

焦虑常造成许多投资者对股市的不正常的过度反应，对理性的投资者而言，记住一件事对他们是有好处的：广大投资者通常会对股市做出过度的反应，因为他们总是担心随时发生的事件，会比所有可能发生的事情都糟。股票市场时常在所谓的“利空消息”披露之后，股价反而上涨，虽然每次情况会有所不同。人们对于焦虑的反应会如此强烈，是因为它是一种让人特别厌恶的情绪。关于这一点，在第二次世界大战期间，有份研究报告曾指出，战斗机的驾驶员非常容易焦虑，因为每一次出动都可能被击落。有些驾驶员甚至想选择一死，如此就不用担心会被杀或受

第十章 投资人情绪的调节与控制（上）

伤，他们索性抱着必死的信念去撞山。类似的事曾发生在 1992 年的西方股票市场上。有投资人在损失了大部分财产后从摩天大楼上跳下自杀，因为他们担心有朝一日会变成穷光蛋，他们担心丧失社会地位才去选择一死了之，并不是真的一贫如洗逼他们去死的，因为这些股票投资的失败者比起真正的穷人来还是很有钱的。

既然股市总是常常波动，所以下一步如何变化几乎是无法确定的，但是从另外一个角度来看，这种不确定性正是投资股市最有利可图之处，因为如果是稳定而没有任何风险的话，回报的可能性也因此大为减少。投资股票不可避免地会带来焦虑，重要的是如何适度控制它，而且不让它影响投资人的判断力。

过度的焦虑通常会妨碍我们的判断和决定，你不妨回想一下以前的经验，看看是否曾在非常焦虑的压力下做决定。那时候的你真是坐立不安！每次都犯相同的毛病愈是紧张，愈是难于专心各方面的信息。你如果是一味的担心股市，那么，对每个经济事件都会感到紧张。当焦虑到极限时，你不仅难以做出简单的决策，而且会冲动地做出错误的决定。从另一方面来说，你可能因此“冻结”了自己下决心的能力，而无法做任何决策。但是，股市却有其自身的内在规律，它并不会因此而停止和你做对，过度焦虑的结果只能会给你带来更大的损失。

要做一个成功的投资者，就应该学会控制住焦虑，而不是让它来控制了你。在此要提醒的一点是，这种能力不是与生俱来的，需要后天的学习。这里，我们提出一些调节和控制过度焦虑的一些方法：

1. 把想法和感觉写下来

牛心熊胆

“我很担心甲公司的股票价格继续下跌……，不知道这次投资会不会成功……我真害怕股市的情况会越来越糟。”

为了减轻焦虑的程度，你最好能全心全意正视它的存在。用语言表达出焦虑会减少心里压力，就象把灯打开可以使吓人的鬼影消失是一样的。例如，你可能害怕会损失投入的钱。但是，当你把这种担心说出来，把可能招致的亏损罗列出来之后你也许就会发觉，这种担心并没有你想像的那么可怕。甚至你会觉得自己的担心是荒谬的。既然把焦虑说出来可以减轻惊吓的程度，你又何乐而不为？所以，在碰到这种情况时，你不妨把自己的担心说出来或写下来。

2. 专注于事实

“股市又下跌 150 个点。”

“过去的 10 天中，我投资的股票跌去了 3 元钱。”

“据报道，央行可能要宣布提高利率，以收紧银根。”

对上述这些消息，投资人都会感到焦虑担心。然而，在很多时候，投资人的担心常常要比具体事实来得严重。在做出投资决定之后，我们会更多的设想一些不利因素。我们会对一些未曾发生的，甚至根本不会发生的事情感到害怕。然而，担心只会让我们看不清眼前的事实，反而会增加对未来的焦虑。有一种情形是，我们常常往坏处想，而不是考虑最可能发生的事情，其实，当我们处于风险较大的状况时，这种“自己吓自己”的心态根本无济于事。在股票投资中，我们要以市场实际发生的一切为依据。而不是以想像代替事实。换句话说，投资人应该专注于事实。

3. 预期未来发展

第十章 投资人情绪的调节与控制（上）

想想你所担心的情况与事情最可能的结果是什么？

例如，如果你所担心“提高利率会使股票市场下跌”的话，尽可能试着详细说出最低的指数会是多少？依你判断，股票价格是会下跌 50%？25% 还是 15%？只有笼统的“我担心股价会下跌”的答案实在不够精确。一旦你发现，股价实际上只滑落了二成半，但是你的反应却好似已经下跌了几成，这个时候，你实在只是过度反应，然后焦虑自然会减低。

为了改变你对股价下跌的看法，你可以经常算一下这些损失占你所有财产的百分比是多少。用损失你净值的百分比计算，要比一个明确的金额会让人觉得好过得多。

二、固执己见

人们常说，江山易改，秉性难移。这说的是人的个性一旦形成就很难改变。其实，人的许多观念一旦形成，也往往是根深蒂固难以改变的，这又会给人们带来许多麻烦，尤其是很难改变因这些观念所致的行为方式。我们不愿意承认错误，不愿意承认自己改变了主意，也不愿意承认自己对同一件事的看法有了转变。然而，观念的变化在充满不确定性的证券市场中却是十分必要的。

在这方面，印度的圣雄甘地是一个很好的例子。甘地在为印度脱离英国的殖民统治争取民族独立的过程中，使用的一个手段就是召集成千上万的人进行抗议游行。有一天，一场游行正要开始时，甘地突然宣布取消。他的一位随从问他为什么要这么做，因为所有的人都放下工作，由很远的地方前来，取消游行如何向这些人交待？甘地的回答是：“我相信的只是真理，而不是一成

牛心熊胆

不变的原则。”

如果站在甘地的立场，我们之中有多少人能有勇气告诉那些民众说，我们改变了心意，不要游行了？事实上，很多政治领袖都怯于承认自己改变了想法；太多的政治家不肯承认错误，以致于毁了自己的政治前途。

当然，我们身为投资者，所做的决定不会影响到成千上万人的生活；但是，却也关系到整个家庭的经济状况。不幸的是，很多人在做投资决定时看不到事实，只是一意孤行，还自以为坚持原则。其实，在股票市场上是一定要有随机应变的能力和勇气的。在股票市场奉行机会主义是有一定道理的。

有一个方法可以避免做事一成不变，那就是运用想象力。通常我们采取某种立场时，即使看法改变了，我们也不愿意转换立场。有个好方法应付这种状况，就是想象自己站在完全相反的立场，然后会怎么想、怎么做。例如，某投资者只做短线买卖，因为他相信股市不稳，股价会下跌。结果事实状况并未如此，他开始对自己的判断存疑，但是他没有改变自己的做法，因为他相信股价会下跌。这位投资者想跳出这个心理陷阱，于是想象是以长期投资的方式做股票，看看自己感觉如何。结果他觉得做长线买卖比较有信心，事实上他还想买进更多股票。两种情形相互比较，他宁愿充满信心，也不要对自己存疑。很自然的，他改变了自己短线的投资方式。

有一点我们要记住，作为投资者在股市中应有不同的选择。但困难在于我们许多人被某种立场限制住，而失去了选择的自由。一旦自己被某种立场限制住，就很难改变成见。这时要尽量发挥想象力，假想自己在不同立场、持不同的观念，再选择一种

第十章 投资人情绪的调节与控制（上）

让自己感觉最好的立场——通常这个立场能使你作出最佳判断。投资者的重点应放在事实和可以获得的利润上，而不是死守原则或只看到自己的损失。

人的个性及态度，常常会阻碍我们做出明智的投资决定。我们的态度影响我们信息处理的方法及对世界的看法，然后又根据这种认知采取行动。我们往往对事情先有情绪上的反应，然后再根据自己的立场，找出一些理由，甚至是错误的理由来使我们的行为合理化。比如对于有争议的股票，我们常很情绪化地与别人争论，只为了维护自己的立场，这种态度应用到股市上，只会让自己赔钱。在做任何决定之前，先把自己放在完全相反的立场，看看会有什么不同的决定。当你买进一种股票时，卖出的对方也有充分的理由来支持他的决定。不妨比较这两种立场，看那种比较合理后再行动。你所定的投资计划，当然取决于自己对股市的判断，这种判断不应受某种成见所左右，而应建立在对股市理智分析的基础之上

三、杞人忧天

日常生活中，我们经常会遇到这样的情形：在经过反复思考，就某件事情真正临近决定时，我们内心的恐惧感会增加，而且脑中也装满了各种混乱的想法。很不幸的是，有些人总是习惯于往坏处想，非得把一些潜在的负面因素或困扰的消息想成“一场大灾难”方才罢休。像这样的“灾难制造者”如果和一些朋友约好6点钟共进晚餐，而这些朋友偏偏过了六点一刻还未到来，于是便开始胡思乱想，他也许已想到可怕的车祸。他是这么想的：“他们一向都很准时……一定发生了什么可怕的事……我也

牛心熊胆

许应该打个电话给他们……”他也许会把所有的想法综合起来，然后和致命的车祸联系在一起。我们想到可怕的事，恐惧感会逐渐加深，恐惧感加深又让我们想到更可怕的事。恶性循环的结果是，他也许会陷入一片恐慌，无法自拔。事实上，当赴晚宴的客人在7点钟准时到达时（原来是约7点钟吃饭），这位“灾难制造者”已耗尽精力，正准备打电话找有关的人了解情况。

我们这位“灾难制造者”对于扰人的财务讯息也会有相同的反应。若他持有的股票开始跌价，然后一些未曾料到的亏损陆续出现，这位仁兄就会十分焦急，心里七上八下的；“这家公司快倒闭了……股票会跌得一文不值……我所有的钱要泡汤了……我为什么会投资这种垃圾公司……我永远是个输家……明天股价一定会跌得更惨……没有人会要这种垃圾股……”这些想法在他脑海里翻来复去，他的恐惧感也逐步升高。他的恐惧感越强，一些正面和有利的因素不可能停留在他的心中，因此他在做出理性的决策显得越发困难。

处理这种问题最简单快捷的方法，就是问我们自己，我们自以为是确定没错的事情，是否有实在的证据。以上述第一例而论，朋友迟来晚餐是我们所知的证据；第二个例子中证据则是股票跌价和意想不到的亏损报告。有没有其他证据显示晚宴的客人在车祸中丧身？没有。有没有任何证据显示这家公司会倒闭，而股价会跌得一文不值？当然也没有。

第二种有用的处理技巧就是要求自己对情况提出合理的解释。这些晚宴的客人：（1）可能碰到交通阻塞；（2）离开前突然遇到一个熟人造访；（3）回家较晚，因此出发的时间也就延后了些。同样道理，股票跌价是因为：（1）谣言造成的；（2）虽然意

第十章 投资人情绪的调节与控制（上）

外亏损的内容尚不明朗，市场却已经提前反映出最糟的情况。

在股票投资中，类似这种杞人忧天的事情几乎每一天都会在一些投资人身上发生。有的人是因为性格上的缺陷，遇到事情总爱从坏处着想，他们是半杯水主义中的悲观主义者；有的人是因为在股票投资中屡遭败绩，投资的信心受到了打击，因而对每次的交易都心存疑虑。其实，市场有其内在的运行规律，投资人一旦做出决定，一切都只有听凭市场的裁决。杞人忧天除了为投资人徒增烦恼之外，没有任何作用，毕竟，市场是不了解投资人所支付的成本多少，也不会因为投资人焦虑万分而改变其轨迹。

四、拒绝承认事实

在证券投资中，投资人心态的平和是一个重要的因素。但在实际中，我们却常常看到一些投资人的情绪易于走极端，在市场趋于乐观时，他们会盲目看好；在市场显得悲观时，他们又格外看淡。有时候，明明有一些证据出现在面前，但因为与自己的立场相反，这些投资人也会拒绝承认事实。比如，有一位投资人在1997年4月，以每股48元的价格买进深发展，预期不久会上涨到60元。不幸的是，他买进之后，股价持续下跌，于是，在45元时，他又继续买进，股价仍然持续下跌，当每股跌至40元时，他用最后剩余资金再继续买进深发展。然而，深发展的股价仍然没有止跌，在随后的几个月时间里，深发展的股价一直没能回升到40元之上。这位投资者由于过分看好深发展，从而忽视了反面的一些因素。在深发展见顶回落，股价连连下滑之际，拒绝承认这个事实，反而用向下摊平的做法，结果是屡买屡套，最终被深度套牢。

牛心熊胆

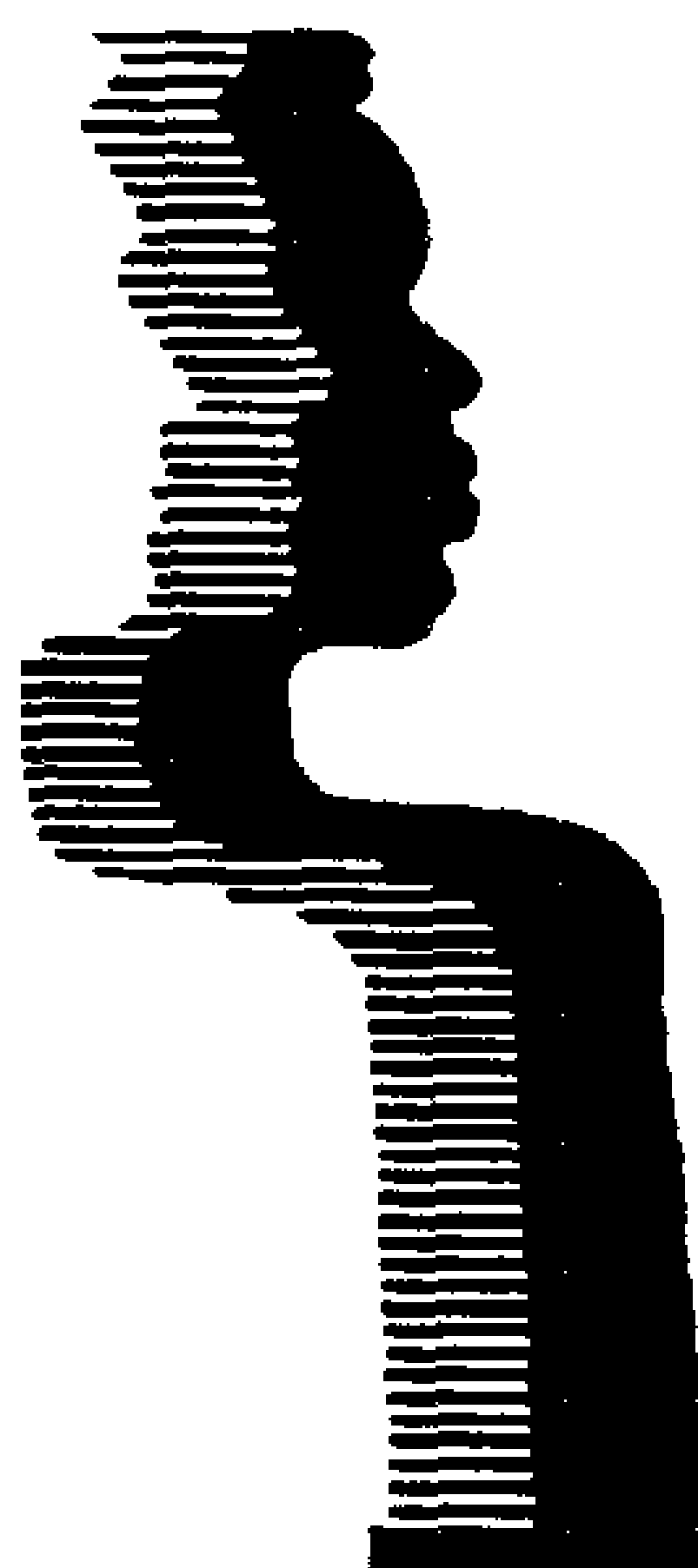
有一种叫做罗夏墨迹（Rorschach Inkblot Tset）的心理学测验，是让接受测验者看一些无规则的墨迹图，然后，询问他们从图形中联想到些什么。有一名男子在每一张墨渍的图案中都看到了与性有关的暗示和情景。实验结束后，心理学家告诉这名男子，说他在性方面联想很强。一听到这一结论，这名男子气得大叫：“什么，你说我有心理变态？别忘了，那些肮脏的图片可是你拿给我看的。”这个例子让人不禁失笑，因为这名男子否认了有关自己的某些反映，而在别人看来是相当明显的。别忘了，每个人都有拒绝承认事实的心理现象。其实，这是一种正常的心理防卫机制，它普遍地存在于每个人的心中。我国古典文学名著《三国演义》中，在曹孟德青梅煮酒论英雄一回里，刘备在听曹操说，天下英雄唯有你我二人时，正是凭着这种心理防卫机制加以掩饰。所以，这种心理防卫机制运用得当是有助于我们克服来自情绪方面的干扰。但是这种心理也使我们看不到一些显明的事实，甚至于在事实面前还会拒绝承认，采取鸵鸟式的处理方式。在证券投资中，如果投资人陷入这种心理那是有害的。经验告诉我们，当遭遇困难时，不论我们是否面对，心理和情绪上的伤害都无法避免，对出现的事实视而不见，只会使自己遭受更大的损失。看清事实在短期内也许会使人感到痛苦，但就长远来看，这样做可以改善心理和财务状况。如果我们能诚实以对，仍可或多或少有所收获。但是如果我们全然否认事实，就只会让情况一天天恶化到无可挽救的地步。例如，像前面提到的那位投资人，在看到下跌的事实之后，在每股 45 元时如果不是买进而是卖出的话，那么情形就会大不相同。这也提示我们：在股市投资中通常所谓“割肉”的做法的确有其可取之处。有人说在股市中投资或

第十章 投资人情绪的调节与控制（上）

投机，不会“割肉”的股民不是一个成熟的投资人。这话是有道理的。

牛心熊胆

◆◆◆◆◆



第十一章

投资人情绪的 调节与控制（下）

人非草木，孰能无情。心理学告诉我们，人的情绪在生活中起着非常重要的作用，或许没有任何一个地方会象证券市场这样，让人们的情绪经受如此频繁而深刻的影响。有人开玩笑地说，如果要惩罚某人，可以让他拿出自己的钱，买进一支股票，然后让他看该股票的即时运行图，相信忽涨忽跌的股价走势，会让他的心理七上八下，在快速而剧烈地波动之中经受着情绪的折磨。

关于情绪对人的健康的影响，在医学上早就有大量的事实证明，如国外有的学者研究了 405 个癌病患者，发现其中有 392 人（占总数的 72%）有过早年的情绪危机，而正常人只有 10% 的人有过类似的情感上的创伤。所谓情绪危机，是指人的心理经历了

第十一章 投资人情绪的调节与控制（下）

极度的波动，其中包括愤怒、沮丧、恐惧，以及由期待而引起的激动和悲痛等。在日常生活中，引起人的情绪极度波动的原因是多方面的，如人与人之间的冲突，精神和肉体上的折磨与摧残，洪水、地震等自然灾害给人的威胁，离婚或亲人的突然死亡等生活变故，以及事业上的重大挫折和失败等等。许多癌症病人在发病前都有长期不正常的心理状态，特别是有严重的精神创伤、过度紧张和忧郁的历史。因此，有人说“情绪是癌细胞的活化剂”。我国史书上载有伍子胥过昭关，陷入进退维谷、无所适从的境地，结果因极度焦虑而一夜间须发全白。相传三国时期的周瑜虽然才华出众，机智过人，但诸葛亮利用其器量狭小的弱点，巧设计谋，气得他“金疮迸裂”，断送了风华正茂的生命。诸葛亮在阵前痛骂王朗，结果王朗羞怒交加，大吼一声，坠马而死。《红楼梦》中的林黛玉自幼羸弱多病，平时多愁善感，郁郁不乐，茶饭不思，夜不成寐。当听说贾宝玉和薛宝钗结婚时，一气而厥，悲愤而逝。我国古代医籍《内经》，把人的情绪概括为喜、怒、忧、思、悲、恐、惊等七种，即所谓七情，并进一步指出：“喜伤心”、“怒伤肝”、“忧伤肺”、“思伤脾”、“恐伤肾”等等；“百病之生于气也，怒则气上，喜则气缓，悲则气消，恐则气下，……惊则气乱……劳则气耗，思则气结”。许多实验研究也表明，情绪紧张和焦虑恐惧是健康的大敌。早在中世纪时，被称为“医学之王”的著名伊朗医学家伊本·西拿，曾经利用动物作过一个实验。他把两只公羊分别系在两个不同的地方，给以同样的食物。但其中的一只公羊经常看见狼在它身旁窥视，因而整天提心吊胆，恐惧万分，精神一直处于高度紧张状态。不久，这只公羊就死了。而另一只公羊没有恶狼的威胁，一直活得很好。

牛心熊胆

现代医学科学研究表明，不仅癌症与人的情绪有关，而且高血压病、冠心病、溃疡病、神经官能症、甲状腺机能亢进，以及常见的偏头痛、哮喘、糖尿病、神经性皮炎等几十种疾病都与心理因素（特别是人的情绪状态）有关。因此，极度的紧张和过分的激动，对人体都是十分有害的。

上面所讨论的人的情绪与健康的关系，对于在证券市场进行投资的人们不无启示。由于证券市场的独特性，股票行情的每一次波动都会牵动投资人的神经，尤其是一些中短线投资者，时时刻刻会关心股票的价格。买进一支股票，上涨了，会担心是否涨到头，需要抓住时机抛出；下跌了，则备受套牢之苦，经受“割肉”还是“不割肉”的折磨。真是所谓涨亦忧，跌更忧。这种情况我们可以称之为“证券忧郁症”，其根源就在于，投资人对股票价格的过分敏感，甚至于常常会凭空想像自己所处的境地。相信这种症状在许多投资人身上都会不同程度地出现。这也正是投资人的情绪困扰所致。如何避免这种不良情绪的影响？要求投资人做到：宠辱不惊，赢不失态，输也要输得起，并且树立信心，决不盲从。在证券市场投资，表面上看来是金钱问题，其实是对投资人心态的考验，所谓斗智斗勇斗心态，正是如此。

著名经济学家凯恩斯曾说：“专业投资这种游戏，对于一点赌性都没有的人来说，实在是既无聊又繁琐的了。至于有赌性而对投资又有兴趣的人，想要以此为嗜好，则必须付出昂贵的代价。”凯恩斯的这番话并没有什么理论根据，纯粹是就自己的投资经验有感而发。他每天花半小时研究股市，因此他在股市中收获颇丰。凯恩斯的这段话，正可以作为我们讨论如何克服情绪和心理障碍，跳出这一陷阱的出发点。凯恩斯的这段话让我们认识

第十一章 投资人情绪的调节与控制（下）

到，要在股市中有所收获，你得把它视为是事业而非只是投机。你从事这项事业有一阵子了也很熟悉门路，也知道它既无聊又繁琐，而且包括许多纸上作业及研究工作。而你想要在股市中有所收获，就必须把它当作一项工作来做。任何工作做久了以后，难免让人感到枯燥乏味，而要工作做好，就得付出相当的时间与精力。此外，工作是为了获得一定的薪水，同样的，投资股市是为了赚钱。因此，有心从事股票投资者，在工作之余，须拿出一定的时间来研究股市。

从许多方面看，投资与婚姻十分类似。我们听过一大堆陈词滥调，可是婚姻究竟意味着什么呢？想结婚成家的人会根据自己父母和他人的婚姻经验，对自己的婚姻及伴侣预先存有一些看法与期望。由于夫妻双方来自不同的家庭，对婚姻的观念自然有所不同，这往往也是夫妻不合、发生冲突的原因。要想成功的婚姻，双方就必须修正自己固有的观念，而这点并不容易做到，容易的话就没有那么多人闹离婚了。投资也是一样，在投资的过程中，必须不断调适自己对投资的成见及期望，才不会发生惨不忍睹的后果。要做到这个程度，就必须努力。

这也是为什么要把投资当作一件工作来做的原因。在完成任务的过程中你会千方百计、全力以赴克服困难。同样地，你得根据自己的目标，投资计划及能力，有计划的从事投资。此外，需要定时回顾股票过去的走势及表现，并且不时的根据个人的投资期望，来评定自己在股市中的表现，检讨自己的投资行为。具体地说，投资人可以从以下几个方面考虑：

1. 设定目标

我们在开始涉足股市时，首先要确立自己的投资目标。一般

牛心熊胆

◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

来说，“想致富”是所有投资人共有的目标，但是应该再细分出来不同的小目标；比如说：“我想在一年内增加一倍的积蓄”、“我投资股票想要 3 倍的回报”等，小目标订得愈具体愈好。很多人订目标都不够具体，因为他们认为达不到目标，就表示自己是个失败者。其实，目标不过是旅程中的目的地，真要是达不到，又怎样呢？更何况目标是自己订的，不是一成不变的。当外在环境有所变化，自己绝对有权改变目标。股票市场变化多端，更应当视情况调整个人投资目标。

目标订得越具体，对你投资做决定及安排时间愈有帮助。比如说，订了目标后，就可把注意力和时间放在与达成目标有关的事物上，而排除其他无关的投资；想在一年内增加一倍的积蓄，就得选择投机性高的投资工具；谨慎保守的投资者，当然也就没有必要知道什么是期货交易等玩意儿。

2. 制定行动步骤

目标确定以后，下一步就是知道该如何达到目标。首先必须汇集资料和情报，并计划好每一步骤。好比要某个地方，可以有不同的方法：乘飞机、火车或汽车，甚至徒步；不论什么方法，最后都会到达目的地。投资也是一样，如果你的目标是想在一年内赚取 15% 的利润，你所需采取的步骤可能是下列几项：

A、查清楚不同投资工具的一般获利率，如：互惠基金、债券、股票、养老保险年金等。

B、确知可能的风险。

C、比较不同的投资工具。

D、订一套计划。

E、开始投资行动。

第十一章 投资人情绪的调节与控制（下）

开始投资行动后，就要一步步的列出详细的步骤、该做的事，这样会让你更容易达到目标。比如说，和经纪人交换意见，阅读金融性报刊杂志、向你想要投资的公司的主管打听公司概况、利用电脑整理交易资讯等。方法没有定数，关键在于订出一个适应于你个人行为的步骤。

3. 确立投资策略

投资股票，最重要的就是明确制定出一套买进、卖出的投资策略。大多数投资者的投资计划都过于模糊，所以最好是把自己的计划写下来，以便随时按步骤进行。每个人的投资策略都有所不同，很难说哪一种最适用；重要的是一开始尽量拿出一套很理性的计划，然后持之以恒地坚持下去。要在进入股市之前就制定好策略，是因为这时还没有受到贪心、恐惧等情绪的影响。既然这是你为了达到利润目标所能订出的最佳理性计划，执行时就可以比较不受其它因素的牵制。

在确立自己的投资策略时，投资者需要对自己的时间界限做出比较明确地界定。比如，进行中短线投机，还是长线投资。这也需要结合自己的资金状况以及花费在投资或投机行为中的个人时间多少。如果要发展出自己的一套投资策略。那就需要花费时间来研究买进卖出的窍门及时机。当然，投资策略并不是一层不变的，特别是在面对证券市场这样一个充满变数的地方，保持灵活性是重要的，确定的投资目标及方法必须根据市场条件的变化做出相应地调整或改变。

在订立目标及计划的同时，必须估计实现目标、完成行动所需的时间。我们的看法是：将个人的估计乘上3倍，就是你真正需要的时间，因为刚进入股市的投资者通常都会低估投资步骤的

牛心熊胆

困难及复杂性。最好把确切的时间标示出来，以提醒自己什么时候该进行什么，免得延缓了整个计划。

时间就是金钱。如果按照计划采取了初步的行动后没见成效，那么就有必要检查一下原计划及步骤，并马上做适度的修正，以免浪费时间，损失金钱。订了计划，就要花时间去执行。每天都得拨出时间来，长短则依个人目标与计划而定。

4. 培养良好的投资习惯

拟定了时间表就要持之以恒按照计划去实行，不过，很多投资人往往在做了一段时间之后就会半途而废，甚至许多投资人根本就视投资计划为可有可无。我们在市场中经常可以看到投资人忙忙碌碌、频繁进出，其行动完全依据个人对市场的感觉，他们不断地在市场中进行投资或投机，完全是走一步看一步，表面上看来是随机应变，实际上是被市场牵着鼻子走。要想在市场中获利，仅凭个人的市场感觉是十分有限的，甚至于是十分危险的，之所以会如此，是因为人是个被习惯牵着鼻子走的动物；戒掉旧习惯已非易事，养成一新习惯更是困难。但是在证券市场中进行投资或投机，投资人却必须培养良好的投资习惯，而且持之以恒。唯如此，才有可能获得长期的成功。至于如何培养良好的投资习惯，不妨参考下列建议。

首先，投资人应确定自己在一天之中，哪些时间比较空闲，可以集中做某件事情。这样就可以每天利用一个相对固定的时间来研究股市行情，检讨投资计划的执行情况。由于市场中人员复杂，加之价格的随时变动，易于刺激投资人敏感的神经，所以，每次买进卖出的决定，最好都在自己家里而不是在市场中做出，这可以避免在情绪冲动的情况下做决定，因此是一个好习惯。

第十一章 投资人情绪的调节与控制（下）

其次，投资人要定期检查自己持有的股票，比如，在一个交易周或一个月里，了解其价格的波动都受到哪些因素的影响，是否需要对自己的投资立场做出变更。

第三，订好计划，照着时间表养成了习惯后，就应当常常反思、评估自己的表现，这和监督一个员工工作如何是一样的。定时察看自己是否照着计划中的步骤执行，如果你有所损失，也许是原来的计划太复杂或太耗时；如果事情总是进行得不顺利，也许是计划中有些缺点要修正。

总之，投资人必须有纪律地遵守自己制订的投资计划。这是控制和调节自己的情绪，避免受情绪影响的一个有效方法。

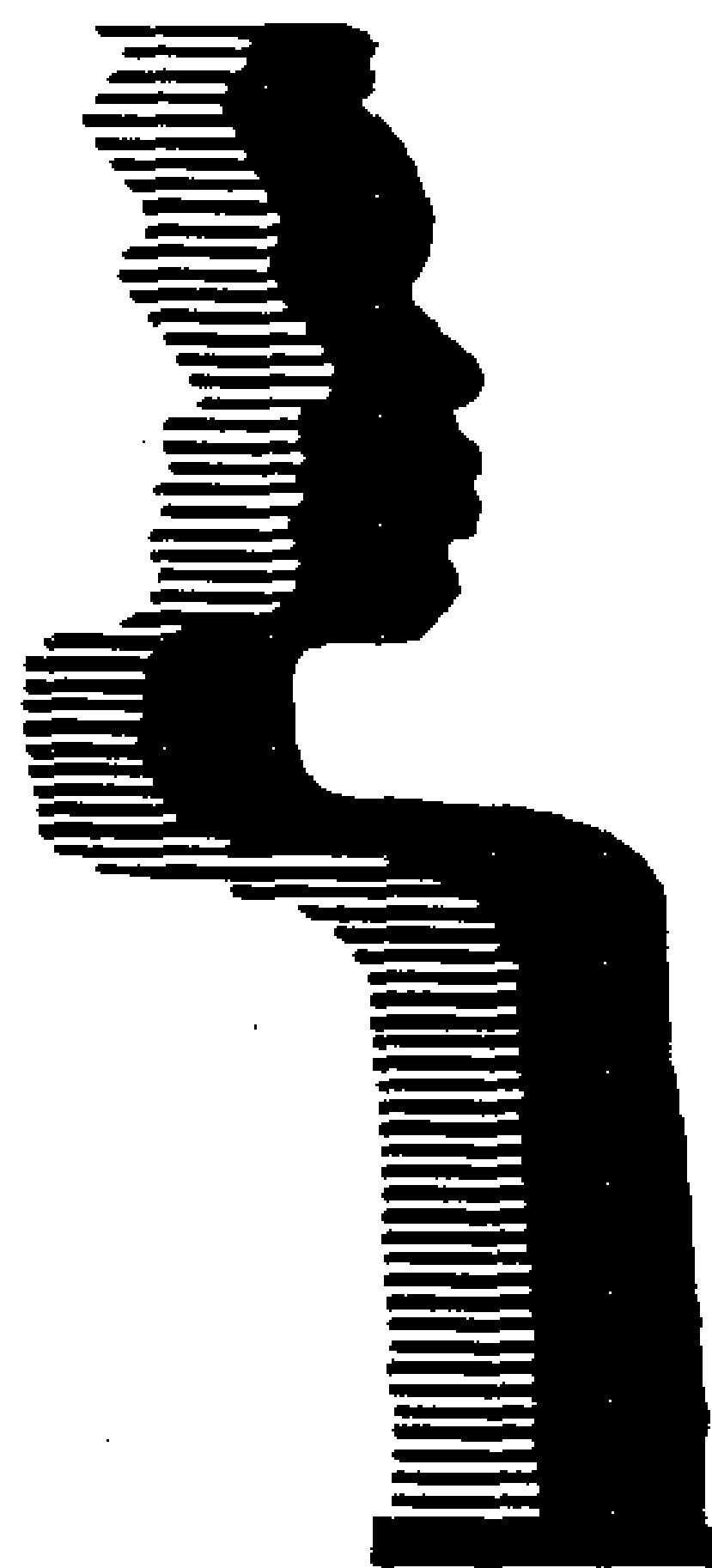
在遭遇情绪困扰时，投资人还可以运用禅学中所谓“冥想”的方法，从心理学来说，就是利用想象力。许多世界级的运动员在赛前就以这种方式克服情绪问题。首先，他们让自己身心放松，然后想象自己冷静、信心十足，而且表现杰出。如果你也想试试，可以先放松自己，然后想象你若抱着乐观的看法，内心的感觉和想法会是怎样，以减轻恐惧感。如果你要对抗的是贪念，就想象把辛苦赚来的钱拿来冒风险，而在最后作决定时的感觉。如果当初我们是以平静的心情和仔细的思考做出决策，那么就把当初的精神和情绪状态重新酝酿一遍，接着就根据我们的决策去做。如果当初的情形不是这样，我们想象自己是在没有压力、头脑清醒的情况下评估所有的因素。一旦我们达到了这种状态，再开始想下一步该如何做。

采取行动的時刻步步逼近，恐惧和欲望在我们内心交相消长，使我们的态度、想法和感觉产生变化。如果我们不明了这种情形，我们就会越搞越迷糊，而表现出非理性和前后矛盾的样

牛心熊胆

◆◆◆◆◆

子。了解这些变化对我们有很大的好处，我们可以设法控制它们，使我们能以更平衡的心情来看清楚整体的情况，然后做出最佳的决定。



第十二章

投资人的个性问题

心理学中有一句话：性格即命运。的确如此，一个人的性格是他的生活经历的反映和记录。性格不是天生的，而是在生活实践中逐步形成的，正如没有任何两片树叶是完全一样的，世界上也没有任何两个人的性格会是完全一样的，即使是双胞胎，他们的性格也存在着差异。因此，每个人都有自己独特的性格特征，性格既是个人生活的烙印，又对个人生活产生重大影响。在某种程度上来说，一个人的性格决定了他的事业能否取得成功。就证券投资而言，良好的个性往往是投资人获得成功的保证，而性格上的弱点又往往是导致投资失败的重要因素。许多有关证券投资的书籍对人们如何进行投资做了大量的探讨，但是这更多的着眼于知识和技巧的介绍，而对诸如投资者的个性等问题则很少涉

牛心熊胆
◆◆◆◆◆

及。本书既然是一本专门探讨股票投资心理的著作，因此，投资者的个性问题就是我们所关心的一个焦点。我们不妨先看看，一些较为普遍存在的个性问题。

一、优柔寡断

优柔寡断可以说是比较普遍存在于投资人中的一个个性弱点，对一些人来说，在其性格构成中就有这种缺陷，而对大多数人来说，则是在一个特定的环境里才会出现。比如，证券市场就是一个这样的环境，在其中，投资人经常会面临着买或卖这样直接了当的决策，这会使一些人不能适应，甚至有些在其它领域看起来很果断的人，也会在证券决策时不知所措。

优柔寡断常常使投资人在股价波动之际拿不定主意，左右摇摆。例如，很多人在来到证券市场之前，也许已经制订了一份计划，确定了投资策略，并对未来可能的行情发展有了明确的判断，但到市场面临操作时，却很容易受当时盘面和市场环境变化以及大众心理的影响，而改变主意。比如，事前看好某支股票会上涨到 30 元，但当该股票升至 25 元时，市场行情左右摇摆，一些投资人纷纷抛售，于是，这个投资人也往往情绪波动，加入抛售行列。有些投资人明明感觉自己手中股票价格已高，并决定卖掉，但到市场，听到一些人说市场还可看好，股价仍会上涨，持股人便又改变主意，结果往往错失良机。在股价下跌之时，优柔寡断这种性格上的弱点，再加上人心固有的恐惧心理，也常常使投资人错失机会。比如，我们非常看好某支股票，却因为价格太高一直没有机会，终于，因所谓利空消息影响，该股票的价格开始下挫，在开始阶段，投资人还可以保持良好心态，但随着大多

第十二章 投资人的个性问题

数股票纷纷下跌，投资人的恐惧心理发挥作用了，虽然心里很想趁低价买进该股票，却因为害怕而踌躇不前。因此，决定以等待的方式处理内心的矛盾，并为自己的决定找到借口：“也许股价会跌得更低一点，那时候再买也不迟。”然而，股市是不以人的意志为转移的，正当投资人犹豫不决之时，股价却止跌回稳，既然在价格很低的时候没有买进该股票，投资人决定再等待，心里期望着价格会再次回落。但股市仿佛是故意要和投资人做对似的，股价不仅不再下跌，反而放量上涨，犹豫不决的投资人更不敢去追涨，于是，一个绝好的获利机会就这样和投资人擦肩而过。可笑的是，面对这种情况，一些投资人往往会以“我本来准备等它跌得更低再买进”作为借口，进行自我安慰。其实这只不过是自愚的行为。实际上，投资人并不是真的认为股价还会下跌。但在股价上涨后，却把它当作没有采取行动的理由，这样也许觉得心理会舒服一点，因为一方面我们仍然可以装作自己的观点正确，另一方面把自己的行为合理化，也可籍此消除自己内心的焦虑感。

二、赌性十足

在证券市场，投资和投机就像一枚硬币的两面，有时是很难做出区分的。不论是投资者还是投机客，都同样要面对不确定的情形，而当人们在处理不确定的情形时，赌性就会发挥其作用。著名经济学家凯恩斯说过：“对于一个完全没有赌性的人来说，投资这碗饭实在是费神而又单调乏味，但是相反，有赌性的人投资时，则必须为他的赌性付出相当的代价。”

赌博心理在生活中十分普遍，而在股票市场则更为常见。这

牛心熊胆

也许和我们大多数人在人格上先天地存在一些赌性有关。一方面，是人们的发财梦使然，另一方面，为股票市场自身的刺激性所驱使。然而，不论是心存侥幸，妄想一夜暴富；还是为寻找冒险的刺激，只要是基于赌博心理而进行投资或投机，那是无法取得一贯成功的。有些投资者总是白日做梦，盼望一夜之间成为股市的暴发户。他们恨不得捉住一种或几种股票，让它们一下子变出一座金山来。在这种心理的驱使下，他们为了“一攫千金”，往往不惜举借高利贷或者抵押财产，投入超出自己力量的资金大量买进。他们被“富翁梦”弄得头昏脑涨，丧失了冷静的判断力，变成了无头苍蝇，东赌一下，西赌一把，获利时被胜利冲昏头脑，频频加注，恨不得把自己的一切都拿出来投进去；赔本时则输红了眼，孤注一掷，结果惨遭失败。因此，大凡抱着赌博心理去买卖证券，无疑是自取灭亡，在市场上输得倾家荡产的多半是持有这种心理的人。

赌博无外乎两种结局——获利与亏损。在证券市场进行投资或投机，实质上，也是一种金钱游戏，的确包含着相当大的赌博色彩，这也意味着股票投资和赌博一样具有两种乐趣——获利与亏损。当自己猜中时，难免欣喜若狂；加上投资成功，更具信心。反之，如果预测不对则要付出巨大的代价，但可以得到宝贵的经验。不容忽视的是，当人们预测正确，获得成功时，往往会变得过分自信，而过分自信则又容易给投资人带来麻烦。所以，英国人有一句谚语：“胜利时要把裤兜的带子系紧”，又说“尚未完全走出森林之前不要大声喊叫”。就是提醒投资人要有谨慎的心态，特别是在获得成功之时，这一点更为重要。

的确，在股市中自觉、不自觉地怀有赌博心理的投资者大有

第十二章 投资人的个性问题

人在，尤其是在一些短线交易者中，有许多人都不知不觉地掉进嗜赌的陷阱。然而，证券投资是一门科学性、艺术性、经验性和专业性很强的营生，要从中赚钱绝不是轻而易举的。如果我们既想赚钱，更想从中享受赌搏的快感，要成功自然就更困难了，势必要为此付出更大的代价。所以，我们每个投资人都应当特别审慎，经常反省一下：自己是不是被赌性牵着鼻子走了。

三、完美主义

有着完美主义性格的人，在生活中总是事事追求最好，处处要求十分满意。在证券投资中，有这种性格特征的人，总是要求每一个决策都正确，每一项投资都能获利。然而，完美主义性格即使在生活中也会面临到处碰壁的窘境，因为生活中不如意事常八九，永远不会事事遂人愿，追求完美无异于自寻烦恼。在证券投资中，完美主义性格不仅不能确保投资获利，反而会使投资人丧失许多赚钱的机会，直至损失。比如，具有完美主义性格的投资人，在准备投资时，为追求最佳，心理从一开始就有一种怕输的念头——因为他怕选错股票，怕选错时机，所以，在做决定时，他总是小心谨慎，生怕哪一个环节出了错，于是，犹豫、彷徨、举棋不定便成了完美主义者进行投资时的家常便饭，结果自然是错失良机。在持有股票，待价而沽时，具有这种性格的投资人又会为寻找最佳卖点而犹豫再三，或者为没有达到先定的心理价位而盲目等待。因此，在证券投资中，完美主义性格只会使投资人不断品尝后悔的滋味，而享受不到投资成功的乐趣。完美主义者一心只想着如何不犯错误，他们孜孜以求的就是所谓最佳买入点或卖出点，他们以自己的期望作为决策的依据，而全然不顾

牛心熊胆

市场有其自身的运行规律。

市场中有所谓“次低点投资哲学”和“行情只赚八分饱”这样的一些投资理念，这些对于克服投资人中的完美主义性格缺陷或许是有作用的。在证券投资实践中，对于行情高点与低点的判断，是投资决策的重要一环，但是，证券市场风云变幻，即使是那些投资专家们都很难把握市场行情的脉搏。既然市场价格的最低点难以确定，那么投资人也只好退而求其次，选择“次低点”作为买进点了。这就是证券市场上的“次低点投资哲学”。这样做，虽然投资者可能要多花一些成本，但是，他们买到便宜货的机会却增加了。原因在于，证券价格走势从下跌翻升为上涨的过程中，行情的“次低点”，一定会比“最低点”多一个。以“V”型底为例，最低点只有一个，即“V”字的最底端；而“次低点”却有两个：（1）下跌的趋势即将到达最底端之前；（2）行情刚从最底端反转向上时。同理，“W”型底则两次达到“最低点”，有三个“次低点”。因此，在预期行情已低时应该断然入场，而不必追求什么“谷底”价格。这样，才能够避免将来一旦行情上涨，害怕“踏空”而去追涨。“行情只赚八分饱”则是指投资者在买入一种证券后，应该订立一个可以赚钱的目标价格，当价格涨到目标的八成左右时就果断地卖出，以获取预期收益。这样做，或许没能赚到最大利润，但比上不足，比下有余，与那些因贪心而遭亏损的人相比已经很幸运了。投资人应该懂得满足，而不要总是贪得无厌。证券市场的经验一再告诫人们，过分贪婪是绝没有好结果的，唯有不贪，不过分计较得失才能成为一个快乐而常胜的投资人。

第十二章 投资人的个性问题

四、抑郁心理

抑郁不仅是一种情绪，对有的人来说还是一种人格特质，严重的甚至会构成心理疾病——抑郁症。临床心理学认为，造成抑郁心理的原因有很多，诸如先天基因的遗传、家庭教养方式、生活中受到挫折、不良的人际关系等都有可能使人的心理变得抑郁。对于大多数人来说，抑郁心理会在某一个时候偶尔出现，但不会对生活构成太大的影响，然而，对有些人来说，抑郁可不是一种暂时的心理现象，而是一种经常性的心理，对他们而言，落落寡欢正是其生活的真实写照，个人的生活仿佛都笼罩在阴沉沉的天气里，生活是灰色而单调的，没有活力，没有乐趣，这个世界上好象没有一件事情能让他们感到快乐。

怀着抑郁心理的人，对待生活更多地看到其阴暗面，他们是悲观主义哲学的信奉者。对于经济的前景，他们总是抱持悲观的看法，对于股市的趋势，他们总是觉得会下跌。抑郁的人格特质扭曲了这些人对事物的认识，也降低了他们的能力。在股市上，他们常常会自问：“要不要进场呢？”“还是不要吧！已经太迟了，就像我一生错过了许多机会一样，我这次也错过了进场的好时机。”如果有一家公司的股价较高，他们会为自己找到反面的理由，比如是否人为炒作、泡沫太多等；如果股价较低，他们会认为，该公司肯定有问题，因为“便宜无好货”。

因此，抑郁心理不仅对个人的生活态度构成强烈的影响，而且，对个人的思维方式也会产生严重的影响，以致会妨碍他在证券市场取得成功，这主要表现在以下三种情况里：

(1) 用这种思考方法，在证券投资中，顶多只能达到保本的

牛心熊胆

◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

程度。人格抑郁的人总是觉得很难成功，所以，如果他们手中所持的股票上涨，他们就会急急忙忙在股价下跌之前抛出，他们忙进忙出，却总是只赚得一点小钱，他们没有足够的信心在较长时间内持有一支股票，因为他们对未来不抱期望。

(2) 用这种思考方法，将会消蚀投资人的自信心。股票市场是一个让人焦虑不安的所在，要做一个成功的投资者，就必须要有充分的自信，否则，在价格下跌之际，就很容易在心慌意乱之中，匆匆忙忙以低价将股票出手。有抑郁心理的投资人，因为总是容易看到市场中的利空因素，所以，一旦市场有风吹草动，他们马上就会想起这些利空因素，而不顾是否真切，先将股票抛掉再说。

(3) 这种思考方法总是让投资人以为股票有下跌的趋势，所以如果看淡或许就能获利。但是从股市的一般发展趋势来看，从长远看，股票市场都是上涨的时候居多，股市能在短期内大幅度下跌，但为期并不长，平均大约只有一年半时间；相比之下，大多数的时候股票行情是高涨的。因此，总是预期股票会下跌等于是与这个最基本的趋势相逆，无疑，这些人终究是难以赚大钱。特别是在我国这样的新兴股市中，由于没有做空机制，象这种老是患得患失，耽心股市会下跌的投资人的确是难有立足之地。

五、得意忘形

得意忘形这种心理恰好与上述郁郁寡欢的心理形成对照，如果说抑郁心理使投资人整天愁容满面，提心吊胆，老是担心市场会下跌；那么，得意忘形之辈则常常对市场盲目乐观，忘乎所以。由于对市场的看法总是朝向好的一面，所以，只要有一个好

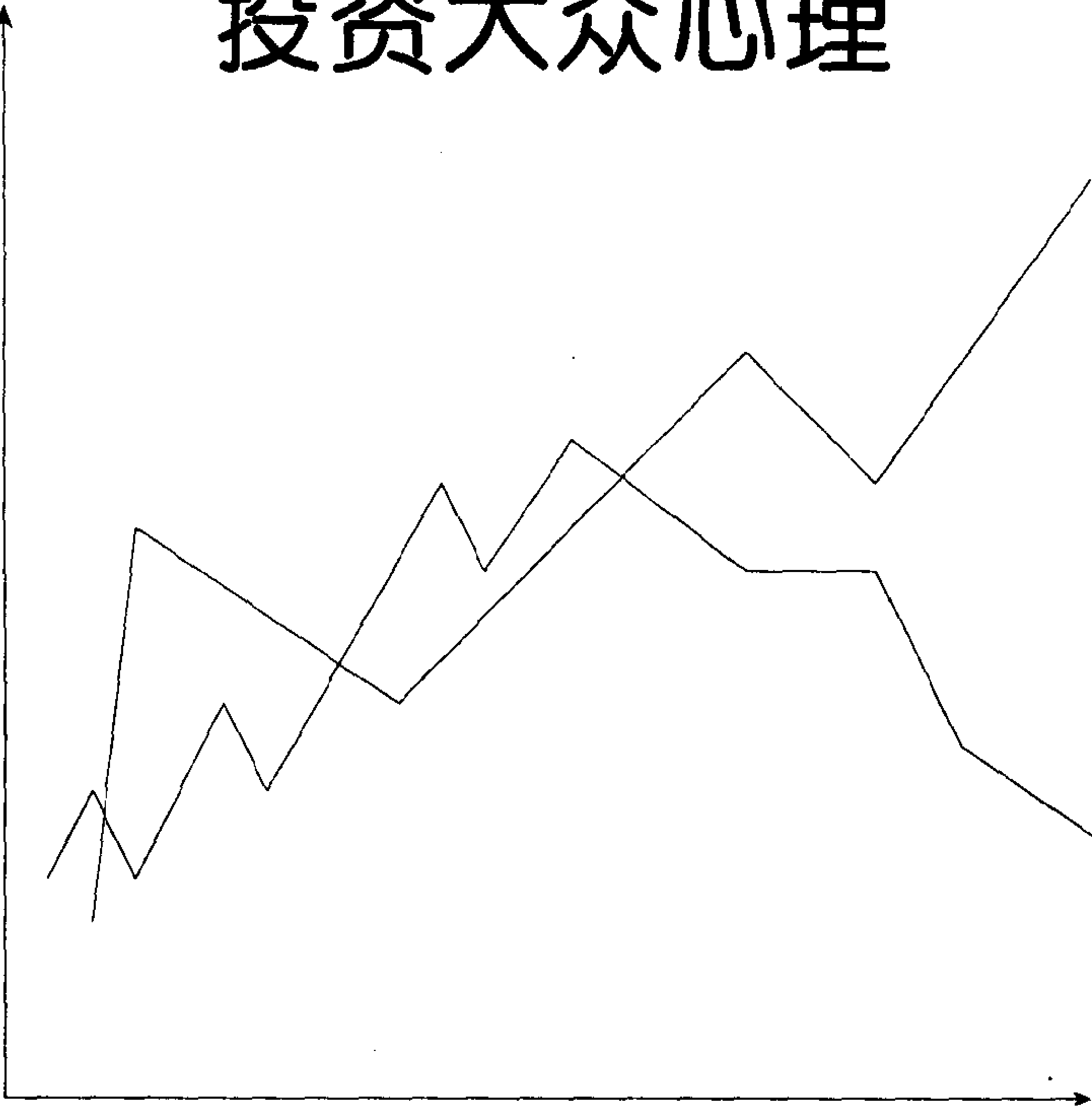
第十二章 投资人的个性问题

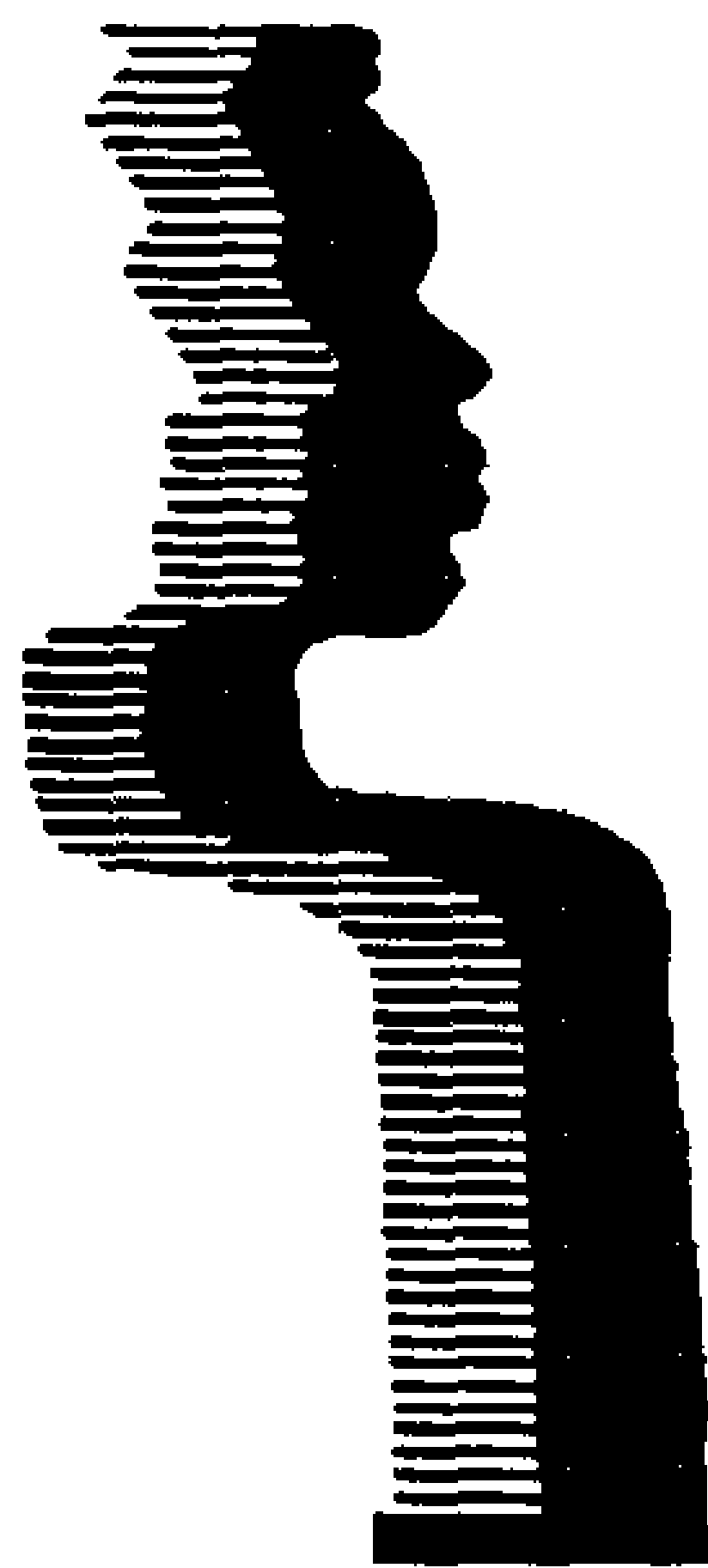
消息传来，他们就会不顾一切立即下单买进，以致常常会在“天价区”购得股票，如果股价下跌，他们也毫不担心，因为他们深信这只是暂时的，股价一定会回升。在股票投资中，常常“吃套”，乃甚深度“套牢”的就是这一类投资者。由于对市场永远抱持乐观的看法，所以，他们很容易忽略这样一个事实：市场的价格总是处在变动不居的状态之中，涨涨跌跌是十分频繁的，过度的悲观和乐观都不足取，不论股价上涨或下跌，投资人都要有一套应对的方法，唯其如此，才会面对市场的风云变幻而处变不惊，进退自如。过分悲观者只会专注于那些“利空因素”，而过分乐观者往往只想到“利多消息”，因此，他们都只能看到市场的一个方面，在市场中遭遇挫折自是不足为奇。股市是一个智力的搏击场，其中的竞争十分激烈而残酷，稍有不慎投资人就有可能遭受损失。

得意忘形者的另一个表现就是：自我感觉过于良好。譬如，在日常生活中，人们可能会有这样一种感觉：“此为我身独有”。在股市中，总有一些所谓“消息灵通人士”，他们往往会认为某种消息是独家新闻，自己能领先一步而抢得先机。其实，证券市场中的消息往往是真真假假，莫衷一是。自我感觉良好者也许过去曾经得益于此类消息，所以，通常是见风即雨，听到一个消息马上就会采取行动。可惜在实际中，根据这种传闻而进行投资的常常是失败多于成功。究其原因在于，任何一个消息，一旦有人传播就不会只是少数人的专利，关于这一点我们在群众心理那一章里已经做过讨论。因此，消息灵通人士不要假设自己是唯一知悉内幕的人，更不能据此来决定自己的投资行动。

第三部分

投资大众心理





第十三章

股票投资中的 社会心理效应

在第三章，我们曾经对群众及群体心理做过一些讨论，当个人置身于群众之中他的行为和心理活动会发生一些微妙的变化。在证券投资中，这主要表现在所谓社会心理效应上，在本章，我们将这些心理效应归结为以下几个方面：

一、从众效应

从众效应是群体心理中极为常见的一种心理效应，它是指居于群体中的个人往往会受到群体的影响和压力，从而表现出在知觉、判断及行为上与群体多数人相一致的现象。

譬如，股票市场就是由各式各样投资人所组成的一个大众聚集场所，由于股市充满着不确定性，投资人在做出投资决策时常

牛心熊胆

常会以他人的行为作为一种社会参照。这就为从众效应的产生提供了温床。在股市中，投资大众的心态与行为往往对投资个体产生影响，有时候，这种影响甚至表现为一种无形的压力，使人不由自主地改变或动摇自己原有的想法与行为，屈从于群体的压力。当股市行情看好时，大家都被“传染”得一片乐观情绪，纷纷抢进筹码；在行情疲软的时候，整个市场又被“传染”成一片悲观气氛，以致引发恐慌性抛售，甚至一些原来不想卖股票的人，由于眼看着电子屏幕上的数字频频下跳，耳听到的是一片卖出的喧嚷声，于是也受了感染，忍不住抛售一空。这正是股市中从众效应的一种表现。

正因为股票市场是一个不确定性很大的市场，因此，其价位的高低往往由人的心理预期决定，而不存在一个能够实现帕累托效率的均衡点。这就使得置身于其中的人们常常会受市场走势的左右，而失去主见。一旦被股市的波动牵着鼻子走，投资人往往会表现为一种从众心理，有些人甚至会盲目肯定要跌，盲目跟进，而不以自己的脑子独立思考。

我国深沪两地的证券交易所，自1990年开市以来，在短短几年的发展过程中，几经大起大落，从几次大的牛熊市道转换之中，我们不难发现，从众效应对投资大众所起的作用。造成我国股市中经常发生从众现象的群体行为基础是与中国人的性格以及长期形成的消费观念（习惯）有关的。一方面，在国人的性格中有急功近利的一面，突出表现为社会上群众的集邮热、气功热、君子兰热、呼拉圈热、经商热等等，热浪一个接一个。急功近利使得人们只看重眼前利益，不注重明天的收益，在股市投资中就表现重视短期效益，这大概是我国股市投资中，无论机构大户还

第十三章 股票投资中的社会心理效应

是散兵游勇大多为“短线客”的一心理因由。另一方面，从中国人的消费观念与消费行为来看我们如果把中西方人的消费行为做一番比较，可以说欧美人的消费型成为菱形，即任何一种新的消费方式出台，总是先由少数人发展到多数人，最后又减少为少数人，最后一刀切结束。中国人的消费型则是正方形，即一下子展开，延续一段时间，双一下子结束。也许正是这种正方形消费方式，影响了人们的投资行为。从近年来国内出现的炒股票热、炒房地产热、炒期货热中，人们不难发现，国人一哄而起，一哄而散的消费习性，这反映在股市中就是一种从众跟风行为。

纵观世界股市历史，引发几次大的暴跌行情的原因虽然是多方面的，但投资大众在极度恐慌心理状态下出现一致性的抛售行为不能不说是一个重要原因。譬如，1929年10月28日，席卷纽约、伦敦、巴黎、法兰克福等世界几大金融中心的股市大暴跌；1987年10月19日，美国纽约股市的大暴跌。

值得注意的是，随着现代电子计算机在证券市场上获得广泛的应用，股市中的从众效应反而更加经常地表现出来。由于股市投资人，不论实力大小，常常会在同一时刻注视电子屏幕上股票的即时行情和即时走势图，因此，当计算机机械地发生买入或卖出的信号时，就好象给广大投资人下达一个相同指令。于是投资人采取步调一致的行动，也就可以想见了。这种由计算机所导演的趋同行为，在许多盲目相信所谓“技术分析”的投资人群中更是常见。据说，美国1987年10月的股市大跌，就是计算机所引导带领大家采取同一行动所造成的，以致在10月22日，华尔街当局不得不限使用电脑程控进行交易，并从23日起接连在三个营业日每天提前两小时收盘，以阻止股价继续直跌。

牛心熊胆

◆◆◆◆◆

二、时狂现象

社会心理学中所说的时狂现象（Craze phenomenon）是一种大众兴奋（mass excitements）方式，一种令人亢奋不已的大众投入状态，也是一种几近狂热而无理性的状态。

早在 1852 年，有一位叫麦琪（Charles Mackey）的作者出版了一本讲述市场经济中投机行为和其他脱离理智行为的书，名为《非同寻常的大众幻觉和群众性疯狂》（Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowd），记载了 1636 年荷兰的“郁金香疯狂”，1720 年法国的“密西西比泡沫”和英国的“南海泡沫”等历史事件中的金融欺诈和群众颠狂行为。

以荷兰“郁金香狂潮”事件为例，作为一种花卉，郁金香是颇为单调和短寿的，不过，郁金香具有一定程度的可塑性，其茎能以自然或人工方式“迸裂”而变种，所得“异种”的花叶形状和色泽与众不同，因此价值不菲。当年荷兰人为之疯狂的就是这种“异种”郁金香。

据考证，郁金香狂潮源于 1594 年，荷兰著名的植物学家沙尔·戴列克留北凭着好奇心从土耳其带回几个郁金香鳞茎在莱顿大学的药材种植园里。之后，园里盛开的郁金香引起了轰动，引起了许许多多的爱慕者。但戴列克留北只愿把此花用作研究，拒绝出售，最后他的郁金香只能被悄悄地“拿走了”，并在荷兰全国范围内开始了商业性栽培，以致引发一场郁金香狂潮。1634 年初，随着一些业余炒家人市，郁金香价格被炒上了天。在 1637 年一个鳞茎可卖到一万荷兰盾，而在那时这个价格可以在首都阿姆斯特丹的运河旁买一幢私人住宅。一时间，许多荷兰

第十三章 股票投资中的社会心理效应

人，不论穷人或富人都不得从事生产，以高价买卖郁金香为荣。

郁金香狂潮完全是因为人们对“异种”郁金香的狂热喜爱，盲目追逐所引发，自然也随着人们对这种狂热的降温而陷入低潮。自 1637 年 2 月起，郁金香价格开始大幅度下跌，人们竞相抛售，为此而招致破产者数不胜数，上至王公巨贾，下至贩夫走卒，投身于这场狂潮者莫不全军覆没。这场投机狂潮的惨烈情况不难想象，以致后来政府不得不出面干预，国会也为此颁布了禁止投机买卖郁金香的法令，但收获甚微。

这就是历史上著名的 17 世纪荷兰郁金香狂潮，它被后来许多群众投机心理的专家作为一个经典范例。由于证券市场所特有的投机性，也由于置身于其中的投资大众为追逐暴利而常常丧失理性，因此，证券市场的历史发展中可以找到许多典型事例。在投资学上有名的著作，如特列明（D. Dreman）的《股市心理学》（Psychology and the Stock market）就以郁金香价格分析广大投资人的心理，他认为正常人都知道以购买一间房屋的价格购一个球茎是荒唐之举，但参与其事者则完全没有这种感觉，相反，他们预期的是日后卖出球茎所得可购数间房屋。正如著名经济学家凯恩斯所指出的，在股票市场上，真正起作用的并不是人们对股票公司投资前景的展望，而只是他们对股票在下一期出售时能卖出高价钱的短期考虑。这种情况下，股市投机者的行为受投机幻觉的支配。虽然投机幻觉迟早是会破灭的，但是不利用这一幻觉似乎又是愚蠢的。于是，股市上就演出一幕幕从勃然暴富到忽而破产的活剧。后来人们提出的股市投资中“博傻理论”（Creat fool theory）也是从郁金香狂潮等一系列时狂现象中所获得的启示。

回顾中国股市，在短短几年的发展过程中，也曾数次发生极

牛心熊胆

◆◆◆◆◆

具戏剧性的“博傻”游戏。如1993年的“宝延风波”，曾使上海股市中的延中股票，在短短几天之内价格从八九元飙升到四十元！在1995年著名的“5.18井喷”行情中由于受到5月17日晚中国证监会关于关闭国债期市消息的影响，上海股市指数5月18日从前一日的580点跳高到760点开盘，当日以763点收盘，上升幅度30%，此后连续两天，股市继续狂升到928点，累计计幅达60%！在三天的狂热之中，大小投资人唯恐买不到股票，纷纷争相入市抢筹码，致使大盘连连出现颇为壮观的抢盘现象，绝妙的是，在经历三天的狂潮之后，5月22日，因为证监会发布将发行95年、96年度55亿元新股的消息，5月23日一开盘沪深股市巨幅下跌，上海股市从前日897跳低100点以789点开盘，报收750点，此后两天又连续下跌，至5月25日，沪指收盘为696点，三天之内暴跌300点！这种多空之间的突然转换，固然有新兴股市政策方面影响颇大的因素，但广大投资大众的博傻心理也可以说是其中一个重要的因素。

1995年8月，沪深股市兴起的狂炒所谓“外资控股版块”，也是在一些主力机构的人为操纵之下，吸引广大投资人追逐时狂、博傻的又一个例证。在这个过程中，一些股价原本只有二三元钱，被股民称为“垃圾股”的股票，在所谓“外资参股”的传闻之下，掀起一波又一波的疯狂炒作，价格翻几番。在这些股的炒作过程中，投资人根本不考虑这些公司的业绩如何，完全是一种博傻游戏！

三、暗示流言的作用

暗示是社会影响的主要方式之一，它是指人或环境以含蓄、

第十三章 股票投资中的社会心理效应

间接的方式向他人发出某种信息，以此对他人的心理和行为产生影响。这种影响具体表现为使人不知不觉之中毫无抵抗力地接受某种意见、观点，从而表现出相应的心理和行为。

股票市场中出现的暗示现象，主要是一种社会暗示，它是在特定的社会环境中，通过人们之间的相互影响实现的。股票市场是一个高风险市场，置身于其中的人们对信息十分敏感，信息在股市中的流动又十分快捷。在这里，每时每刻都会听到各种各样的消息，纷纷扬扬，传入投资者的耳中，从而对投资行为产生影响，这些往往是通过暗示作用实现的。有时候，投资者之间不经意说过的一句话，也有可能对他人产生强烈的暗示作用。

有关群众心理的易受暗示性，在十九世纪末一些早期社会心理学家的著作中已经有所论及。法国学者黎朋（G. LeBow）认为，暗示是一种类似于催眠的现象，其结果导致了群众中的个人丧失其个人身份（去个性化）。另一个法国学者塔尔德（G. Tarde）在《模仿律》（1989年）一书中则指出：“暗示——模仿过程的作用起始于某个具有独一无二的观念或行为的始作俑者，他将这一观念或行为的复本传递给周围的一个又一个人，以致无穷。”这种现象具体表现在股市上，就是各种题材、概念的炒作。在不同的时间里，股市中会兴起炒作某种概念的风气。所谓“概念或题材”，往往是首先由一些机构主力发掘，加上一些股市分析家的大肆鼓吹渲染，经由各种媒介而流传于股市。在沪深股市中，就有许多这样那样的概念。比如“浦东概念”、“收购概念”、“三峡概念”、“外资购并概念”、“九七回归概念”、“高科技概念”、“资产重组概念”等等，这些概念常常出现在各种股评文章里，也流行于投资者口头传播之间。这似乎向投资人作出一种暗示，

牛心熊胆



只要投资于蕴含这些概念的股票，就能抓住市场的炒作热点，从而达到盈利的目的。

流言是社会影响的又一重要形式。作为一种十分普遍的社会心理现象，流言在股票市场中表现得尤为淋漓尽致。它所传布消息的真实性往往难以确定，这使流言在股市这样一个即时波动的风险市场有了广阔的用武之地，其所引起的连锁反应也极为迅速。

一般说来，流言对股市波动和影响，主要是表现为两种情况，即所谓“利多传言”与“利空传言”。由于股市中信息传递具有不对称性的特点，人们获取信息的途径千差万别。某些机构主力为了做行情，有时候也故意会制造一些流言，以达到操纵股市的目的。在股市层出不穷的投机风潮中，流言所扮演的作用是不容忽视的，在同一时刻，传入人们耳中的流言常常是真假莫辨，亦幻亦真，除了极少数了解真相的“内幕人”之外，一般的中小投资人往往会无所适从。

流言在传播过程中其内容会发生变化、甚至歪曲。社会心理学的研究表明：流言的内容在传播过程中，由于经过多次传播之后变得简明扼要，甚至会遗漏许多具体细节，失去一些信息；接受传言的人由于对其中有的内容较易引起注意和兴趣，留下较为深刻的印象，经他再次传播时，就会强调其印象深刻的部分。而且，流言的接受者常常以自己的知识经验、立场态度等主观因素来理解流言的内容，凡是他认为合乎逻辑的部分就接受下来，同时凭自己的想象对它做进一步的加工。因此，流言在传播过程中往往会失真。这种情形在股市中表现的尤甚。本来只是一条小小的消息，一旦成为流言在股民中传播开来，经过多人的“添油

第十三章 股票投资中的社会心理效应

加醋”，就可能演变成为一条大消息，成为重大利多或利空。

由于证券市场本身就是一个对消息极度敏感的场所，常常一有风吹草动，就会引起股民的关注，进而造成股市价格变动。目前，我国沪深股市的投资人数已近四千万，其中既有一些中小型机构投资者，更多是广大中小散户。在股市交易时间，遍布于各大中小城市的证券交易网点里，众多投资人不仅翘首观望股市即时行情，还须耳听八方，及时捕捉来自各方面的消息，判断传闻的真假。

值得注意的是，股票市场对消息、甚至对流言的吸收消化，前后并不一致，往往具有超前性，这与流言传播过程中的S型特点是相符的。有关研究表明，流言传播的速度开始时较为缓慢，随后不断加快，当达到高潮时，将近饱和状态——人人皆知时，又变得缓慢起来。这时，它的作用已经不再象初期的那么大，实际上，在股票市场，一条人人皆知的新闻就不再是新闻，当投资大众反应出现钝化，就可能会引起相反的效应。因此实际情况常常是，一旦利好传言得到证实，离下跌也就不远了，而一旦利空传言被大众所了解，也就孕育了上涨的机会。

四、感染效应

这是股票市场的又一种群体心理效应。

股票市场的投资大众组成一个松散型群体，在社会心理学中属于非正式群体范畴。在这样一个相对无序、心理嘈杂的群体之中，投资大众的情绪感应与传染有其独特作用。然而，根据情绪冲动而不是理性判断所做出投资决策常常只会导致失败，因此，情绪的感染效应在股市中的作用是值得探讨的一个问题。

牛心熊胆

心理学上所说的感染效应是指个人情绪反应受到他人或群体的影响，个体对他人或群体的某种心理状态的无意识、不自在的遵从。这也是一个潜移默化的过程。在证券市场，这通常表现为投资大众心理与操纵手法的相互传染。

感染效应在股市中的作用表现出以下几个特征：

其一，这种群体效应的实现并不是一定要使受感染者接受某种信息或行为模式，而是通过传播某种情绪状态来实现的。行情看好时置身于其中的投资者们也会传染为一片乐观情绪，甚至一些原来并不怎么看好的投资人，在看到大家都一致认为看涨之时，也会转而改变自己的观点，而投入到做多行列。同样，当一些投资者由于某个利空传闻做出卖出反应时，恐怕的情绪也会使更多的人相信这个消息的可靠性，结果，难于摆脱大众的恐慌情绪和看法，也加入到抛售的行列。尽管投资立场的转变通常也与个人的人格特征有关，但市场中的情绪感染作用不容忽视。

其二，股票市场中的情绪感染效应导源于投资大众心理。由于市场参与者的水平参差不齐、性情各异，但追求利益、避免损失的动机则极为一致。处在市场之中，投资个体经常会体验着来自群体的种种无形影响，自我意识在群体氛围之中趋于淡化。实际上，市场中人们是处在一种极易使人失去个性化（depersonalization）的环境之中。在一片人声鼎沸之中，个人的观感常常被群体的影响所淹没，从而失去独立思考和理性判断能力，最终导致盲目的投资行为。因此，感染效应也是一些投资人不由自主地产生“追涨杀跌”的一个重要心理因由。在证券市场的发展历史上，无数次投机狂潮的掀起很大程度上都是受到群体感染效应的影响，此外，在感染效应的作用之下，人们相互之间的情感影响

第十三章 股票投资中的社会心理效应

会经历着多次的相互强化，这一现象称之为：“循环反应”或“链锁反应”（Circle response）。这是一个由他人的情绪在自己身上引发同样情绪的过程。例如，在股市中，一个投资人受其他人的乐观情绪所影响加入到看多的行列，购进股票，而这个行为又会进一步增加市场中其他人的多头气氛，也纷纷买进股票，由此，产生相互感染，相互刺激并相互强化反应，以致多头阵营愈加强大，直至演变出一段上升行情。不过，随着证券市场的发展，投资人日趋成熟，其心理素质、风险意识逐步增强，相应地，抵御群体影响的能力也会提高，因而，对于吸引他们的某些心境或行为的钳制性也就越大，感染效应的作用就会减弱。

其三，感染效应的作用使投资大众在心理上产生一种共同感受，基于心理上的共同感受又进而诱发出广泛的群众性模仿行为。对此，现代大众传媒扮演着重要作用。由于股票市场是一个对信息极度敏感的地方，有关信息通过现代传媒的渲染，传播既迅速广泛，又更易于对投资大众发生影响。因此，感染效应对投资人的影响并不局限于某个地方或某个证券网点，而是对整个投资群体都发挥着作用。

牛心熊胆



第十四章

从众与反从众： 何时持相反意见（上）

证券投资中的相反意见理论是一个流行很广泛的理论，几乎每一个涉足证券市场的人对它都有所认识。其基本思想是：由于人类的乐群性，以及对偏离大多数人的恐惧，当人们处于主流之中时，心理上会感到最安全。因此，证券市场中的投资人极易形成一致的意见，他们会相互强化其信念，并拒绝接受其他观点。这种行为常常导致市场顶部的过度乐观情绪，以及市场临近底部时的悲观气氛，相反意见理论要求人们在这种群众意见高度一致时，采取截然相反的方式行动。它指出，不论是股票市场，还是期货市场，当所有的人都看好时，就是牛市开始到顶。当人人看淡时，熊市已经见底。只要我们采取与群众意见相反的做法，致富机会永远存在。所以，当所有的人都在沽售时，你就要买入；

第十四章 从众与反从众：何时持相反意见（上）

当所有的人都在买时，你就要卖出。

随着一个观念或理论的普及，常常一些基本的东西反而会受到歪曲，相反意见理论在投资人中的流行也同样不能逃脱这个“怪圈”。既然在主要的市场转折点上，投资大众往往会犯错误，因此，人人都在试图成为一个“相反者”，甚至于每天或每周的交易中都在寻找相反意见。于是，在投资界，追随大众几乎被认为是一桩可怕的罪行。但是，正如相反意见理论的首创者 Humphrey Neill 指出的，实际上，投资大众通常在大多数时间里，特别是在市场波动的主要趋势上是正确的，但在市场的转折关头投资大众却常常会发生错误。在市场中，当大部分人看好时，市势会因为这些看好情绪变成实质购买力而上升。这个现象有可能维持很久，直至所有人看好，情绪趋于一致时，他们都会看错。“当群众认同某个观念，他们往往会由于冲动而立刻改变自己的观点，当人们不能顺利地思考，在做出决策时就会十分相似。当每一个人都有相同的想法时，每一个人都可能会错。”

因此，相反意见理论并非暗示只要大部分人看好，我们就要看淡，或大众看淡时我们便要看好。相反意见理论着眼于这些看好看淡的比例的“趋势”，它是一个动态的理论。该理论从实际市场研究之中，发现真正赚钱的人只占百分之五，其余百分之九十五都是输家。要做市场的赢家，就需要与群众的思想相反，而不可同流合污。

相反意见理论的基本依据就是在市场行将转势，由牛市转入熊市前一刻，每一个人都看好，都会觉得股票价格会再上升，大家都有这个共识时，就会尽量购买，以致消耗了多方的力量，直至想买入的人都已经买入了，而后续资金却无以为继，这样，牛

牛心熊胆

◆◆◆◆◆

市就会在所有人的看好声中结束。相反，在熊市转入牛市时，市场一片清淡，人们急于抛售股票，直至该卖的都已卖掉，空方能量消耗殆尽，市场就会在人们悲观绝望之际到达谷底。

了解相反意见理论的思想是一回事，如何在实际操作中运用又是另一回事。为此，我们有必要了解群众的一般心理和意见，并以此作为运用相反意见理论的依据。以下几点通常可以作为投资人的参考：

1. 大众媒体

大众媒体通常是群众意见的集中体现。在牛市最疯狂，但行将死亡之前，大众媒介如报刊杂志、广播电视等等都会反映投资大众的意见，报道的大多是好消息，这为市场渲染了一种多头气氛。而人人热情高涨时，就是市场暴跌的先兆。相反，在市场低迷之际，大众媒介也懒得报道市场消息，偶尔的报道文章也都是看空的居多，这正是所谓黎明前的黑暗时分，其实，曙光正在前方。大众媒介永远采取群众路线，所以与相反意见理论原则正好相违背。因而，大众媒介的表现可以作为了解群众意见的重要依据。大众媒介全面看好，就要看淡；大众媒介看淡，反而是入市良机。市场往往是在利多充斥之下做头，而在利空笼罩之下触底。

有关大众媒体的参考作用，还相当典型地表现在所谓“封面故事症候群”中，这个意思是指，一些主要的金融、证券类杂志的封面，往往会以图片或文字等相当醒目的形式向人们提示市场当时的群众意见。例如，美国有一家金融杂志，曾经在 1974 年底刊出一只巨大而恐怖的黑熊图片为封面，为了强调，他们还让

第十四章 从众与反从众：何时持相反意见（上）

黑熊撞倒华尔街的梁柱。然而，其时正是应该开始买进股票的时候。而在1978年夏天，另一家主要商业杂志刊登其封面报道，标题为“股票之死”，随后，华尔街股票市场展开了一轮升势，且持续了差不多三年时间。

2. 专家意见

大多数的所谓专家，除了他们的专业知识比普通投资人更加丰富以外，似乎并没有更多的远见卓识，他们也常常会犯错误。特别是在市场面临转折的时候，通常也是盲目的投资大众最希望得到专家指点之时，专家的意见却最容易出现错误。所以，有经验的投资者往往在阅读专家们的周末股评文章时，有意识的关注看多和看空的言论比例，用以判断股市的未来趋势。

3. 投资基金持有比率

投资基金的投资组合中持有现金增多，表示股价要下跌，持有现金减少，表示股价要上涨。因此，持有现金的比率，可当作一个指标。当现金持有比率非常高时，往往股价已接近谷底，反之，现金持有比率非常少时，股价常接近顶点。另外，投资基金中的现金持有数与前三个月累积要求购回的比率，也可作为参考，因基金在股价下跌时，有赎回压力。因此，若现金持有数与前三个月累积要求赎回数比率大于8倍时，基金购回的压力较小，当此比率小于或等于8倍时正是此时少量的现金（购买的能力较小）与较大的卖压，常导致股价的下挫。

4. 融资余额的趋势与额度

由于投资余额表示投资人信心的增减，在股价的循环中，由谷底复苏时，融资余额反缓慢增加。随着股价的上涨，投资人信心的增强，融资额度及增加的速度逐渐提高，终于达到顶点，此

牛心熊胆

时融资部分成为股票重要供应来源，反转时，融资较多的股票，往往跌幅最重。

5. 市场人气

市场人气强弱的衡量有一个有效的方法，就是观察各地证券营业部的投资人的表现。如果以往喧腾不已，而如今人烟稀少，且顾客无视其行情好坏，对股价的涨跌漠不关心，下棋聊天者众，书报摊有关股票的书刊卖不出去，市场一片冷冷清清，此时通常股价已跌至谷底。反之，当市场人气沸腾，喧哗不已，熙熙攘攘，人人为买股票你争我夺，挤来挤去，许多股票开盘即封涨停板，这时常常已接近市场高点，投资人宜减少持股或退出观望。股市中有所谓“数人头理论”讲的就是这个道理。而股谚“人弃我取，人取我予”及“人不凑在一起时才是购买时机”就是最好的总结。

此外，技术分析中有两个指标常用来作为相反意见理论的依据，一个是“好友指数”；另一个是“市场情绪指标”。这两个指标通常都是由一些大经纪行，专业投资机构的股票或期货部门收集的资料。其资料来源为各大经纪、基金、专业投资通讯录、甚至报刊杂志的评论，计算出看好和看淡情绪的比例。例如“好友指数”，由零开始，即所有人都绝对看淡。直至百分之一百为止，即人人看好。如果好友指数在百分之五十左右，则表示看好看淡情绪参半。指数通常会在三十至八十之间升降，如果一面倒看好看淡，则显示牛市或熊市已经到头，行情将发生逆转。以下就是对好友指数的一个详细分析：

第十四章 从众与反从众：何时持相反意见（上）

比 例	意 义
0 - 5%	一个主要的上升趋势就在眼前，为期不远。人人看淡时，淡友要沽货的已经差不多了，以致沽无可沽。大市淡无可淡，这就是转势的时机。把握时机入货，搏取无穷利润，就是在这个时候！
5 - 20%	这是一个难明的区域，大部分人看淡，只有少部分看好。这些看淡的人足以压倒性姿势将大市推低。但因为看淡的人比例大，市势亦可以随时见底。很多时候转势情形都会在这个区域产生。投资人可以辅之以图表、成交量等来推测大市是否已经见底。
20 - 40%	看淡的人在比例上仍然盖过乐观情绪，从统计数字看出，继续看淡赢面机会较大。如果在这一个区域，大市不再向下，市势就会变得十分不明朗，要忍手为上。如果在这个区域，大市转势上升，通常升幅会十分凌厉，而且会创出新高。因为大众看淡时，却看错了，市势一升就不可收拾。创新高机会相当大。
40 - 55%	市价可上可下，绝对不明朗。在这个区域，投资人一定要忍手，切勿轻率入市作买卖，赢面和输面比例差不多。但在保本为第一的原则之下，不作买卖反而最安全。
55 - 75%	看好的人占多数，又并非绝大多数。市势发展有很大上升余地。但如果这个比例看好人多，大市却不升反跌，一定会是急促而且令人害怕的。通常在大家看好时下跌，多数会出现近期的低点。
75 - 95%	未来趋势将明朗，很多时候市场都会在这个区域转势向下，不过仍然有机会在看好情绪下一路高涨一段时间，直至百分之百的人都看好大市为止。
95 - 100%	大市已经出现人人看好的局面。投资人的本钱已经全部投入市场，正是弹尽粮绝，强弩之末的征兆，大市转势迫在眉睫。清仓离场为上。

第十四章 从众与反从众：何时持相反意见（上）

为什么市场中群众的意见通常是错误的？答案就在于，当每个人都在市场中确立自己的立场时，正是某个方向的顶端，没有人会再去进一步地推动这种趋势，接下来只有朝向一个相反的趋势运动。这个观点不仅对证券市场是适用的，而且对于更加普遍的政治、社会、宗教和军事的运行趋势也同样是适用的。因此，相反意见理论可以给我们以许多的启示。有人甚至认为，相反意见理论就是一种处世哲学。从古至今，多少成功的人物，在历史上开创一番伟业的仁人志士，都是超越了他们同辈的狭窄思维，即使面对讽刺、挖苦、奚落，遭遇世俗的闲言碎语，仍然一往无前向着自己的目标迈进，最终成为杰出人物。人云亦云，将会是在人海中消失的小人物。在证券市场，也正如其它地方，芸芸众生中，大部分人都是追随者，他们没有主见，追涨杀跌，只有极少部分人才是领袖人物。领袖人物之可以成为领导人，皆因他们的见解、眼光、判断能力和智慧异于常人。唯有这些异于常人的眼光和决策才可以在群众角力的投资市场中脱颖而出，在金钱游戏中成为胜利者。

由此，根据相反意见理论，投资者可从以下几个方面多做努力：

(1) 深思熟虑，不要被他人所影响，要自己独立判断。

(2) 要向传统智慧挑战，群众所想所做未必是对的，即使是投资专家说的，也要用怀疑的态度去看待处理。

(3) 凡事物发展，并非如其表面现象所示，市场尤其不以个人意志为转移。我们要高瞻远瞩，看得远，看得深，才会获得胜利。

(4) 一定要控制个人情绪。恐惧与贪婪都是成事不足，败事

牛心熊胆

◆◆◆◆◆

有余。周围环境中人，他们的情绪会影响到你，你反而要因此加倍冷静。在其他人因恐惧而离市而去时，有可能就是机会来临之际。在一窝蜂的争着在市场上买入期货、股票时，你要考虑市势是否很快就会见顶而转入熊市。

(5) 当事实和我们的希望不符时，就要勇于承认错误，因为我们都是普通人。普通人总不免会犯错误。只要肯认输，接受失败的现实，不自欺欺人，将自己从盲目从众的投资群体中提升为有独立思考能力的人，才有可能获得成功。

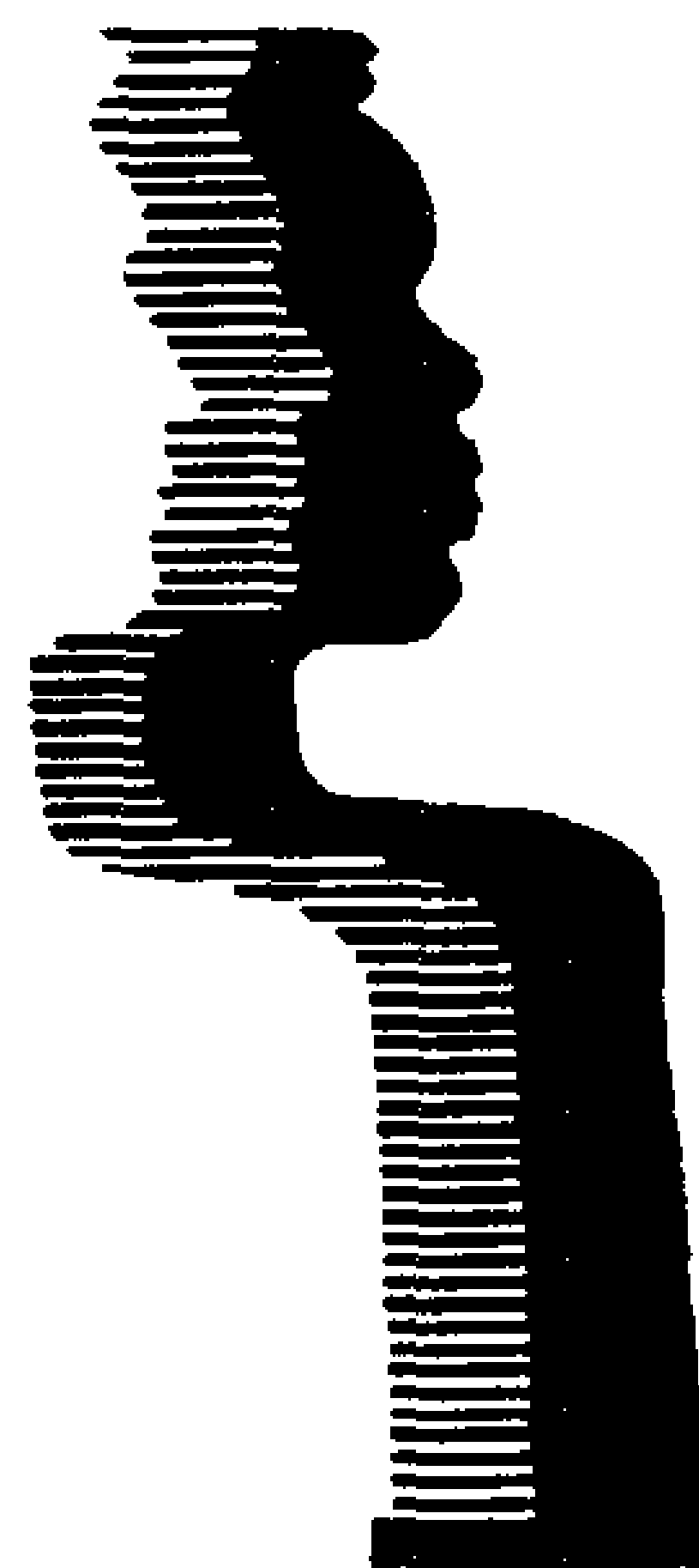
由于受群集本能所驱使，人们总是倾向于从众。在股票市场，甚至其它市场也一样，如果投资人认为价格会持续下跌，那就没有投资人想持有股票，他们会纷纷卖出，这是符合惯常思维的。然而，在市场中，当人人都想卖掉股票，并且这样去做的时候，价格的运行却只有一个方向——那就是上升。其中的原因在于，股票价格的变化是由于市场参与者对未来前景所持的态度所决定的，价格的反向波动正是基于越来越多的投资人将意识到经济疲软的基本假设可能是错误的。在熊市中，银行利率的下调可以作为经济得到改进的先兆，因此，许多投资人会买进股票；当利率达到高点时，股价下落，有关经济的消息是如此糟糕，以致投资人尽管心里想着买些股票，但在实际中不是常常忘掉了，就是被耽心或恐惧所控制。相反意见理论所要求我们做的正是反对我们的自然本能，当然，这是一件十分艰难的事情。

对投资人来说，更为重要的是要了解什么时候应该持有相反意见？事实上，在很多时候，形成一个正确的相反意见并不难，但对于什么时候应该采取反向的操作，投资人却容易失去主见。在牛市中，过早的抛空，会使本来可能的获利大为减少；在熊市

第十四章 从众与反从众：何时持相反意见（上）

末期，过早的投入，则会使投资人的成本提高，还要忍受心理上的担忧。从根本上说，这涉及到如何克服恐惧与贪婪这两个人类的本性问题，在前面的一些章节里；我们已经做了讨论，这里不再多说。从操作上说，这是一个买入与卖出的时机选择问题，在大多数情况下，投资人可以从技术指标的分析中获得一些提示。但是，无论如何，投资者需要注意的是，即使我们能够相当准确地评估大众群体所持的立场，这种认识仍然可能遭受挫折，因为在一个重要的市场转折关头，群众常常会变得好走极端。在1928年——华尔街股市1929年大暴跌前夕，实际上，已经有许多投资人认识到情形并不美妙，他们正确地得出结论，华尔街股票的价值已被高估，将来必会大打折扣，但是，他们的结论时间上显得早了一点。很不幸地许多投资人正是在这最后致命的头部投入股海。这种情形也表明，经济趋势的转变常常是缓慢的，然而，市场价格却并不仅仅是理性价值的体现，更多的时候，甚至表现出非理性的状态。

牛心熊胆



第十五章

从众与反从众： 何时持相反意见（中）

理论总是灰色的，为了更好地理解相反意见理论在实际中的运用，让我们先来考察投资历史上著名的群众性狂热的实际例子。其中，荷兰郁金香狂潮，已在前面做过介绍，这里着重谈另外两个例子。

一、美国：佛罗里达地产泡沫（the Florida Land Boom）

佛罗里达地产泡沫始于 1920 年代初期，那时正是美国人开始步入一个长期繁荣之际。多年来，美国东北部的富人们习惯于在冬天到佛罗里达度假，因为那里有着充满阳光的海滩。在第一次世界大战以前，中西部的农场主和北部的工厂主们也纷纷加入这个行列。到 1920 年代初期，去阳光地带度假的潮流几乎波及

第十五章 从众与反从众：何时持相反意见（中）

到每一个人。

起初，佛罗里达被认为是一个“天堂”。那里，生活方式极为懒散，游人们终日沉浸在阳光之中，而此时，他们在北方的邻居们也许正在冬天嘈杂的条件下繁忙劳作呢。佛罗里达的土地价格显然要比全国的平均水平低，所以，对许多人来说，在那儿买些土地是容易做出的一项决定，它既可以作为一个永久性的安居之地，也可以用作潜在的第二家乡。自然，随着需求的增加，土地的价格上升。

当然，土地的突然兴旺还是有其坚实的基础的，因为价格还能反映其良好的价值。特别是与别的地方相比较更是如此，大量未开发的土地能够补充后来的地产股票。在 1923 - 1926 年间，佛罗里达的人口增长达到 1, 290, 350 人，增长率为 25%，地产价格增长更为迅速。渐渐地，越来越多的人了解到这种情况，土地价格开始更加迅速的增长。在《心理学与股市》一书中，David Dreman 引用了一个例子，1921 年，在迈阿密（Miami）海滩花 800 美元买下的一块土地，几年后（1924 年）再转手卖时达到 150, 000 美元。另一块座落在迈阿密附近的土地，1896 年买时只花了区区 25 美元，但在 1925 年可以 125, 000 美元出售。

正如在这种情形里通常发生的那样，快速致富和资本迅速增殖的故事得到广泛的传播。毕竟，对土地的经济观点总的来说是有利的，而且，土地价格并不很高。于是，大批的开发商纷纷拥入从帕马（Palm）海滩到珊瑚山宽约 100 英里的地方，计划一个接着一个出笼，管道和新的道路得到迅速的建设。一时间，佛罗里达呈现出一片繁忙景象。

造成这种情形的一个主要因素在于美国座落在亚热带地区的

牛心熊胆

土地资源有限。这种稀缺性既增加了土地的价值，也产生了极大的情绪性的诱惑力。这种情绪冲动最终导致土地价格达到异想不到的水平。稀缺性也是使投资狂潮觉得可信以及能够抓住人们想像力的一个关键因素。

衡量土地泡沫的一个确定性信号是房地产代理商人数达到一个极不真实的数字。在 1929 年，迈阿密拥有 25,000 经纪人和 2000 余名办公人员，而那时，整个迈阿密的常住人口估计只有 75,000 人，这意味着每三个居民当中就有一个经纪商。这个经纪商与居民的比率是土地价格不能持续攀升的信号之一，其它一些信号还有铁路、轮船等基础设施负担过重。到 1926 年，泡沫开始破灭，价格开始下跌，然而，疯狂却还在继续。

Dreman 也曾报道，一个人在一周以内使他投资在海滩正面的一块土地的钱增长了四倍。这是一种房地产投资中典型的投机行为，通常的做法是低进高出，人们买进房产但并不真的想开发、建设或居住，而且，房地产可以以低于 10% 的保证金进行买卖。这是运用购进期权的一种，可以让购买者立即售出房地产，这种类型的投机活动不可能永久持续。在这种情形中，价格升到如此高度以致没有更多的土地能被合理的吸收，而只是受市场的推动，类似的现象也发生在 1980 年 Bunker-Hunt 铜价泡沫效应的末期。当铜价达到 30 美元时，连普通人都纷纷将其铜器熔化掉投入市场之中，显然，价格已经完全失去了其真实性。

然而，对任何人来说，面对这样一个疯狂的场面要保持客观思考的确是相当困难的。特别是当一些最受人尊敬的金融专家们也未能意识到即将到来的危险时，情况就更糟糕了。如，Roger Babson，一家基金的首席经理和评论家，公开宣布土地泡沫是坚

随着土地价格的上升，人们的信心也在上升。这种信心上升的效应典型地表现在贷款的保证金形式上。初期，经纪人趋向于相当谨慎，但是，随着价格增长，他们的信心似乎也同步增长。以致到后来，许多经纪人会在根据所持股票贷款归还可能性较小的情况下也纷纷放贷。当然，这个过程也会以其它方式出现。因为随着价格走高，借贷款拖欠的可能性也越大，经纪人也会对竞争压力失去控制。如果他们不愿意提供金钱，那么，他的竞争对手几乎肯定会十分愿意提供。所以，经纪人普遍受到围绕其周围的疯狂气氛的影响，准许越来越多的随机风险贷款（risk-free loan）。这也是他们介入土地泡沫的一个入口。

像佛罗里达土地泡沫这样的疯狂最终引起价格上扬，导致越来越多的边际供给，迟早会使承受着更多更重的杠杆利率的投资者变得不稳定，因此，市场的供应量得以不断扩大。我们必须记得，人们只是对价格朝向一个方向运动有所准备。一旦价格开始下跌，随着价格落在一些抵押品的价值之下，对银行家们来说10%的安全保证金一夜之间就可能化为乌有。在泡沫期间，人人都意识到牛气十足，这种观念已被普遍接受，这意味着，一旦趋势反转，简直就没有新的买家敢于承接。因而，只好任由价格下跌。

疯狂的特点之一，特别是在最后阶段，通常总是充满欺诈。在佛罗里达事例中，这种欺诈形式就是各种虚假的广告，还有其它一些形式。随着泡沫的破灭，这些不实的欺诈被不断揭穿，更演变成为价格螺旋下跌的推动力。其它如，1960年代后期出现的新泡沫游戏 Ponzi 计划是与一个互助基金公司有关的；1980年

牛心熊胆

代后期出现的 LBO 疯狂则是与不名誉的内幕交易活动有关的。

二、英国：南海泡沫 (the South Sea Bubble)

任何一种金融狂热所要求的条件之一就是能够提出一些极富蛊惑性的观念、概念和题材，这些东西让人感到似乎具有无限增殖的潜力，并具有快速而容易获利的可能性。我们已在佛罗里达土地泡沫中看到了这一点。其中，美国亚热带地区土地资源的有限性这个观念从根本上抓住了每个人的想像。一个与此类似的狂潮也曾在 18 世纪早期席卷英国，这就是投机历史上著名的“南海泡沫”。

18 世纪初期，人们一般都相信与南美及南太平洋地区进行贸易是最富成长性的一个领域。1711 年，南海公司成立，该公司被准许享有英国与南美和南太平洋上的西班牙殖民地进行贸易的特权。这家公司股票的购买者不仅可以参与到具有无限成长性的市场之中，而且被认为在市场中具有垄断性。因此，毫不奇怪，许多人都愿意成为这家公司的赞助者。

作为对这些贸易权的回报，南海公司承诺支付一部分英国的国债。实际上，它只是买下了进行贸易的权利，但实际的权限没有参与者设想的那么有吸引力。西班牙控制了范围广大而富有的领土，而且几乎不允许和外国人进行贸易。结果南海公司只被允许做每年一船的奴隶贩卖交易，即使如此，利润还需与西班牙人分成。

在两次成功地尝试了这种创造性的金融方法之后，参与者试图提议用国债余额交换更多的公司股票，为了这种操作能够成功，必须推动股价不断创出新高。既然利润增长有限，因此，只

第十五章 从众与反从众：何时持相反意见（中）

有一种方法可能获得成功，那就是通过介绍一些新的特许权。于是，谣言工厂现在开始发挥作用了，诸如，西班牙愿意给南海公司一些秘鲁的主要基地，人们想像着金银财宝从此会源源不断地从南美流入南海公司的金库。

到 1720 年，南海公司的股价已达到 1000 先令，在六个月内增长八倍。价格的快速挺升总是会引起金融界的注意力，但是这次多少有些不同。人们都在谈论南海泡沫，以致达到如此狂热的地步，好像不持有这家公司的股票就不合时宜了。于是，全社会以及金融界都被迫去追随南海计划。在佛罗里达土地泡沫中，任何一个能够跳出大众的影响而独立观察的人都能从一个简单的统计数字，即经纪人与当地居民的比率中看到事情已经达到一个极不真实的地步了。在南海泡沫中，同样的事情也发生了。在疯狂的颠峰时期，公司股票的价值等于不仅是英国而是整个欧洲可用现金的五倍！从客观立场来看，这显然是极不真实的。然而，对于被那样一种情绪泛滥所困扰的投资人来说，要让他们变得冷静客观却是十分困难的，因此，他们继续被越来越高的价格导向错误

能够正确认识到这种泡沫的一些有识之士，在开始的阶段，常常也能看到问题的严重性，但后来价格以疯狂的方式达到其顶点时，好像是对他们做了嘲笑，反而沉默了。对此，群众心理的早期研究者，象法国的黎朋等曾经注意到这样一种关系：即在疯狂所能发展的程度与有能力反观疯狂及其一些事实的距离这两者之间的关系。对一些显而易见的事情，人们凭借个人经验就不难加以区分，但对一些不那么容易根据个人经验分辨的事情，我们也难保不会上当受骗。比如，像南海公司的成长性之类，就是令

牛心熊胆

◆◆◆◆◆

人难以验证的。因此，当我们看到许多投资人都在纷纷购入某种股票，市场又正流传着种种利好消息，股价持续上扬，处在这种情形之中，我们的确很难抵挡住购进的诱惑。然而，当问题演变成：不是价格是否会上升，而是什么时候，上升多少的时候，也正是最需要客观反省和思考的时候。

随着南海公司股价的上扬，人们对其未来的美好信念也开始增长。因此，增发新股票，以诱使投资人进一步上钩那是很自然的。贪婪，是从来没有什么限度的，由于迅速而容易获利变得更加令人沉迷。为此，南海公司制定了一些计划，如搞了一个排水工程，从西班牙进口一批公驴，做些人头贸易等等。当其它一些基金和其它地方的一些股票发行时，公众因为已经看到南海公司火箭般上升的股价，所以耽心不要错过下一个投资泡沫。这也正是我们一而再，再而三地在许多市场上看到过的供求游戏规则。南海公司股价的上升，也提高了一般公司的股价。这使其它公司推向市场时处于一个有利的地位。当伦敦一个印刷者决定筹建一家公司以便为投资者提供一个“获大利”的机会，这个时候，投资或投机狂潮看来达到了顶峰。尽管没有一个人实际上知道这家公司做些什么，但这家公司股票，竟然在六个小时之内升到2000先令。那时，这是一笔很大的数目。这个印刷业者随后很快离开欧洲，再也没有人听说过他。

欺诈的增多是一个金融疯狂后期阶段的典型特征，公众似乎越来越容易被欺骗。这种欺诈并不限于小范围的操作者，而且，现在扩展到南海公司内部的一些董事身上，他们贿赂一些公众人物，以获取所需的特许权。但现在这种方式显然会激怒那些新成立的公司，它们也要多吸收金钱，否则，它们就不再支持南海公

第十五章 从众与反从众：何时持相反意见（中）

司的股价。而且，他们也会采取步骤公开一些欺诈行为。

一个月之内，势态很快走向反面，人们开始怀疑西班牙人是否愿意提供特许权。正面的谣言被反面的所取代，股价开始直线下跌。在9月末期，达到每股20先令，成千上万的投资者破产。而且，政府调查发现存在范围广泛的欺诈行为。许多银行是根据南海公司提供的股票作为抵押而放出贷款的，当股票下跌时，就没有多少抵押价值了，因此，许多银行被迫关闭，甚至象英格兰银行自身都几乎难逃金融危机。

从投资历史来看，每一次群众性投机狂潮的出现固然都有其特定的根源，但从最基本的形式上看，我们仍然可以总结出一些共同的方面。大致说来，一个投机狂潮从兴起到破灭要经过两个阶段：泡沫膨胀期与泡沫破灭期。

三、泡沫膨胀期

在这个时期，有如下一些特点：

(1) 一个令人可以相信的概念或题材被提出，这为人们提供了快速致富的心理预期。

(2) 资金宽裕而缺乏投资机会，因而，众多的有钱人会受到价格上扬的激发，并立刻吸引人们的注意。这也正是能产生广泛的情绪性感染的一个条件。

(3) 所提出的观念并不能由事实即刻驳倒，而且显得很复杂，对于一般的投资大众来说，往往需要询问别人的意见以证实其有效性。

(4) 一旦疯狂开始，这种观念有极大的力量，当群众寻求模仿其领导人时，这种力量就会推动这个观念从少数人向多数人扩

牛心熊胆

散。

(5) 价格波动从一个较为正常的水平达到一个全新的地步。

(6) 新的价格水平受到一些被公众视为权威的专家或领头人物的首肯，因为泡沫提供了正式的通行证。

(7) 由于害怕错失机会，因此，引发泡沫效应的那个最基本的观念、概念题材或公司被复制和繁殖，在股市中，则会出现所谓板块运动。这对那些没有开始时介入的投资者来说更为突出。

(8) 银行和其它一些金融机构的借贷活动，由于许多不加选择的贷款而趋于恶化。一个易崩溃的金字塔型的贷款体系，对于最终引发泡沫的破灭是一种必备的催化剂。

(9) 有一个崇拜人物出现，这是泡沫的象征，在 1920 年代，如著名的华尔街股票操作者 Jesse Livermore；在 1960 年代末期，Bernie Cornfield 象征着所谓互助基金“重炮手”。

(10) 由于黑幕交易和欺诈活动的猖獗，甚至营造出一个迅速而容易获利的气氛。例如，1980 年代的 LBO 疯狂是与内幕丑闻有关的，在佛罗里达土地泡沫和南海泡沫中，我们也已经看到了欺诈在其中所起的作用。

(11) 在泡沫的巅峰时期，大多数抱持客观立场的人，都能很容易地看出一些统计数据，可以作为疯狂不能维持的证明。在 1920 年代的佛罗里达泡沫中，这个数据就是经纪人与当地居民的比率；在南海泡沫中是其股票市值相当于当时全欧洲可用现金的总额；在股票市场，这个数据通常可用市盈率指标 (P/E) 来衡量，如东京股市在达到 1990 年顶点前夕，其市盈率达到了历史性的高度。

第十五章 从众与反从众：何时持相反意见（中）

四、泡沫破灭期

这个时期所表现出来的特点是：

(1) 价格上升刺激着大量新公司的股票发行。随着这些新公司的不断推出，对股市构成冲击。而实际上，在这个阶段，似乎降低资本标准是可能的，因为易受蒙蔽的公众也急切地需要新的投资工具以便让他们快速致富。一个略有不同的例子是，1980年世界铜市泡沫的高峰期。在这个例子中，铜的供应量增加是由于一般的老百姓都发现铜价过于离谱而有极大的诱惑力，使人们纷纷变卖家里的铜器，甚至熔化成铜锭再卖个更高的价钱。

(2) 价格不是在下跌，而是崩溃。一些概念股的真相暴露——因为它们仅仅是“概念”而已。

(3) 贷款在一夜之间就可能变得血本无归，银行家们不仅仅是不再愿意为新的冒险贷款，而是试图保护自己放出去的贷款的安全性。结果就是每个人都在同一时刻争先恐后想出局而使价格螺旋下跌。

(4) 不可避免地，一些欺诈与内幕交易活动被揭露出来，这些东西常常正是构成信贷金字塔的一块块基石，它们的松动是价格崩溃的一个重要原因，也是引发一般信心水平反作用的因素。

(5) 在这个阶段，政府或其它准政府机构偶尔会介入市场，试图坚定投资人的信心。但是，这种活动通常只是为冷静的投资人提供一个在更疯狂的价格下跌来临之前卸掉包袱的机会。在1929年11月，当财团领袖J. P. Morgan试图挽救市场时，我们可以看到这一点。在最近，由泰国率先引发的一场波及东南亚地区的货币和股市危机中，我们同样可以看到这种情况。

牛心熊胆

◆◆◆◆◆

从上述讨论中，我们不难看到群众心理在投机狂潮中所起的作用。因此，在实践运用相反意见理论时，我们有必要注意有关群众心理的一般规则，然后把我們自己的思想建立在一个坚定的立场上，以反抗群众的意见。在其经典著作《相反思维的艺术》一书中，耐尔（Humphrey Neill）曾把群众心理的一般规则总结为以下几条，了解这些，对投资人是不无裨益的。

其一、在群众活动中，人们易受本能支配，而在个别活动时不会如此。

其二、人们常常会在不知不觉中服从群众的冲动。

其三、由于感染和模仿作用，个体往往易受别人的暗示、需求、习惯和情绪的影响。

其四、当聚集成一个团体时，人们极少运用理性，而是盲目地、情绪化地受团体的暗示并服从之。

譬如，正象我们在“封面故事症候群”中所提到的，投资人有必要对报刊杂志的标题新闻表示怀疑，必须努力区别隐藏在其背后的原因。如果某一天，我们看到一条新闻“某公司董事长被免职，股票价格下挫”。其实，这是值得仔细分析的，市场把董事长被免职看作是公司经营不良的表示，也许股价会下跌；但从另一方面，这个事件也许正向人们发出一个信号，公司需要大力整顿，最终会有更大发展。因此，我们不能因为消息看起来是坏的及价格下跌就采取消极立场，也许这个观点将得到证实，但是，人们至少应该在采取行动之前考虑一下反面情形。事实上，突发性的消息对股票市场的影响往往是暂时的，消息过后，价格仍会沿着自身的方向运动。

当然，要让人们在一个看起来还很稳定的市场情形中采取相

第十五章 从众与反从众：何时持相反意见（中）

反的观点是十分困难的，因为在这个时候，新的相反趋势的证据还没有为投资人所认识，如价格趋势的变化形式、一些可能影响价格的事实等。在上面所举的“董事长被免职”这样的事件中，公司整顿见成效也许要有几个月的时间，能否获得发展也只有在今后才能知道。牢记这一点是有用的，在最坏的预期之中，投资大众已经纷纷抛出手中的股票，所以，在市场转折信号明显出现之前，卖出已不会持续太久。市场就象一个优秀的反向操作者，预期什么就会发生什么。

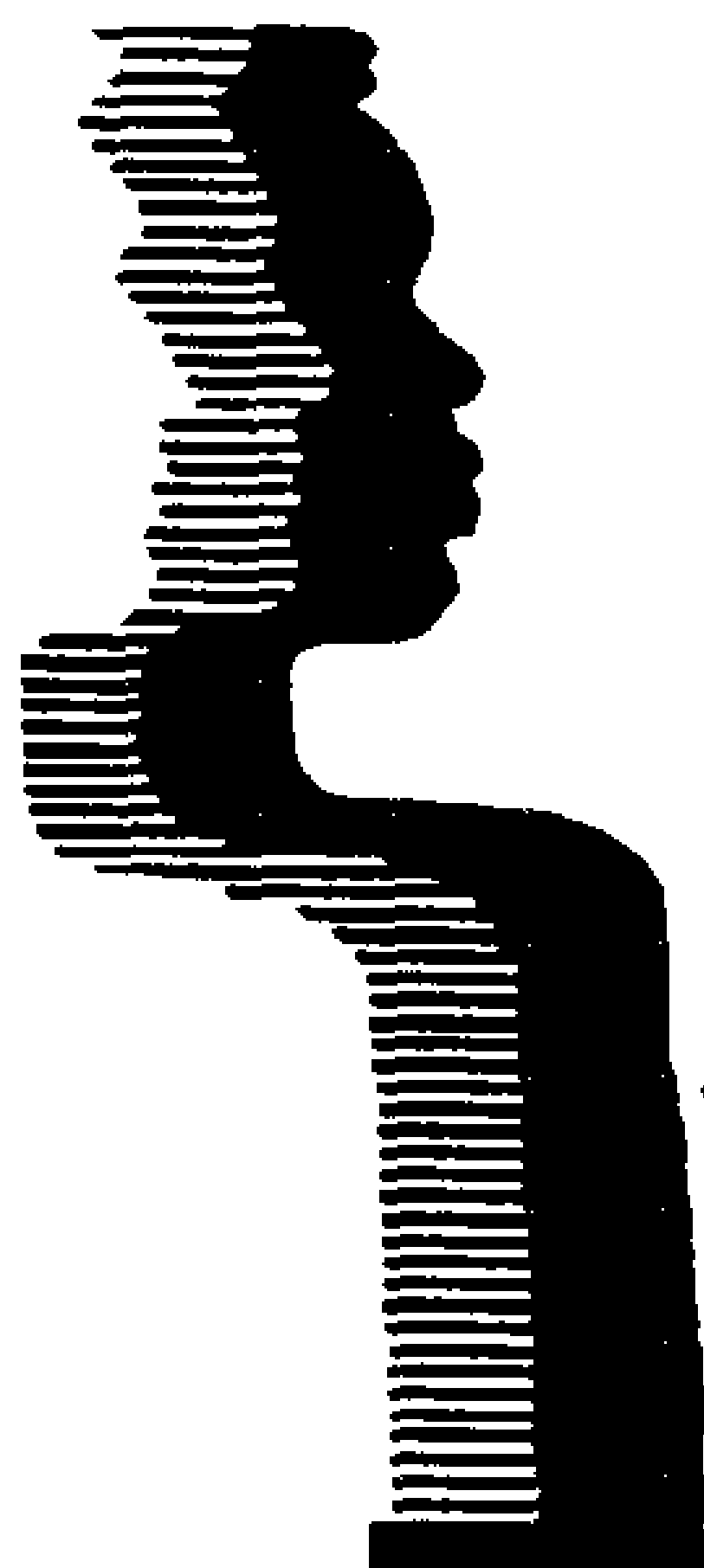
对绝大多数投资人来说，更经常发生的情形可能是，尽管预期事件发生的可能性很大，但是仅凭这种预期而立刻采取行动却是非常困难的。人们总是要在事情明确无误地发生以后，才会放心地采取相应的行动，看到股市在几天时间里连续上涨才会相信价格已经开始反转。有时候，甚至是在我们明知应该抢先一步以更有利的价格买进的情况下，仍然要等到最后一刻才会行动。这种“不见棺材不落泪”的心理，在其它方面，也许有其实用的意义，但在瞬息万变的股票市场，却常常会教人失去投资机会。

采取相反立场的另一个困难之处在于，虽然投资人形成了一个相反意见，但这个观点在得到主宰之前常常还需要等待一段时间，因为投资人会担心自己的意见没有基础，需要寻找更多的证据，以强化自己的信念。的确，走向相反思维的道路是非常困难的，因为人是一种习惯性的动物。心理学家詹姆斯（William James）在一篇题为“习惯”的文章中指出“一个广泛承认的事实是，任何连续的心理活动经常加以重复就有一种成为永久性活动的趋势，因此，我们发现自己在这种情况下，没有任何有意的目的或对结果的预期，就会自动而迅速地思考、感觉和做那些我

牛心熊胆

们习惯去思考、感觉和做的事情。”。耐尔也指出，“习惯把我们的心理推向常规之中，因此，需要花费相当的精力和时间摆脱常规。”所以，如果我们希望与众不同的思想，那么，我们就需要发展一种机制以防止掉入不良的习惯之中。

第十六章 从众与反从众：何时持相反意见（下）



第十六章

从众与反从众： 何时持相反意见（下）

在前两章，我们对投资或投机市场中的相反意见理论做了许多讨论，但理论总是灰色的，而生命之树长青。因此，我们有必要了解相反意见理论在市场中的实际运用。在本章，我们将进一步讨论，运用相反意见理论的一些原则，希望会对投资人解决何时持相反意见的问题有所帮助。

通常，当群众的意见被证明错误时，并没有绝对安全的方法可以确定群众何时将会出错。市场价格的决定涉及到人们的各种态度，他们在市场中进进出出，这些人的希望、恐惧、期望，以及他们对期望所持的态度都是影响价格的因素，并且，由此构成市场中人们心理态度的趋势。在许多例子里，我们似乎都可能指出市场运行趋势已经达到通常的极端。某个观点变得十分确切，

牛心熊胆

被市场广泛接受，市场看来对此完全打了折扣，而且，有些看来是非理性的原因，群众心理的运动继续超出通常的限度，会有越来越多的参与者被其所吸引，一种观点会变得日益牢固。

幸运的是，这些极端情形，在通常的价值水平和理性之下终会被推翻，并不会经常发生。美国 1920 年代的牛市和日本 1980 年代的股票泡沫是两个经常被人们提起的市场狂热现象。在这两个事例中，很早就有人对可能到来的下跌提出过警告。然而，早期那些理性的劝告被人们所抛弃，市场在不可避免的崩溃来临之前仍以自身方式运行了一段时间。由此，我们也看到相反意见者可能面对的一个问题——即常常会过早就从某个立场退出。

在某种程度上，形成一个深思熟虑的相反意见有点类似于建立一个非正规的市场风险测量方法。当市场所有参与者都同意某个特别的观点，这意味着所有持有这个观点的人都已利用了这一点。在一个人人看跌的市况中，投资人都已经通过直接抛售，或规避投资，或两者兼而有之而保护自己。在这种情况下里，主导趋势的转向机会已经很大，但还很少有人意识到这一点。在有些情形里，趋势则会沿着自己的方向持续下去，市场的参与者会寻找一个新的和新近发展出来的论点，用以帮助他们坚持自己的一致性信念。在更极端的事例中，新发现的论点结合着价格的迅速变动会引诱更多的投资人加入其中。

在市场的底部，由于价格较稳定，而且很快就反转，这个问题显得不那么关键。在空头观点十分牢固时，人们倾向于不管什么价格都会抛售股票，而且，价格的大幅下跌也妨碍了人们的自我思索能力，越来越低的价格驱使那些利用“透支”进行交易的投资人迅速清仓离场，否则，他们的损失会加大。在人的本性

第十六章 从众与反从众：何时持相反意见（下）

中，恐惧是比贪婪更强烈的一种动机。因此，对一些“早期”的相反者来说，通常要不了等多久，价格就可能回到他原先沽售的水平。在这种情况下，投资人将有信心坚持其观点。

相反意见理论并没有明确告诉人们什么时候应该进行反向操作，而这也正是投资人最难以捉摸的。前面我们曾经提到过一个“好友指数”，可以作为参考，但更好的做法是把相反意见理论和其它一些市场分析方法结合起来。其中，投资人的一致性达到什么样的程度就可以作为判断短期或长期转势的一个标准。一致性程度，从某种意义上说，也是衡量市场风险的一个指标。当市场的价值被高估时，一致性也达到极端。譬如，通常人们运用市盈率高低来衡量股票的投资价值，但在牛市里，大多数股票的市盈率都会达到一个比较高的水平，而在熊市里，则大多数股票的市盈率也会降至较低水准。

在任何一种市场情形里，总有乐观的多头和悲观的空头，这些人对某一个方向总有一种永久性的偏见。不管经济方面的情形是好是坏，他们似乎抱定一个立场不动摇。这是否与投资者的人格特征有关倒真是一个值得探讨的问题，因为在生活中我们看到有的人是乐天派，整天笑哈哈，仿佛没有烦恼；而有的人却是悲观者，他们总是愁眉苦脸。对于这样一些人来说，要他们运用相反意见理论是有困难的。

总之，要适逢其时地形成一个相反意见，的确是十分困难的。从上面的讨论我们可以看到，为了能够做到这一点，投资人需要运用各种各样的技术分析方法，了解一些相关指标，同时还要结合对大众媒体的研究，了解其他投资人的态度，考察历史上达到极端时一些有价值的指标。当这一切都显示出一致性，并且

牛心熊胆

几乎成为无可替代之际，也正是一个市场或股票即将从其主流趋势反向而行的时机。

相反意见理论要求投资人具有反向思维能力，但这种能力只有通过长期有意识的训练才可能为投资人所掌握。以下几个方面就是对反向思维的要求：

一、变通性

这要求人们在考虑和权衡别人的话时，不是盲目的接受，而是想一想是否有可替代之处，问一问改变看法可能会发生什么，甚至对一些似是而非的看法也可以加以考虑。通过这种富于变通性的思维方式的训练，人们能够认识到，哪一种情形更可能发生。生活中疏于思考的人总是居多数，因此，一个善于从多方面考虑问题的投资人，自然更容易发现被人们所忽略的一些基本线索，为自己形成相反意见找到更坚实的证据。

变通性的要求是和我们大多数人通常的做法不同的。我们从小到大所接受的教育，总是让我们对于从教科书上读到的以及从老师那儿听来的东西深信不疑。这使人们养成了不加思考就加以接受默认的习惯，而不用脑子多想一想，可能会怎么样。对一个论点，很少有人会费心考虑其不同的方面，人们经常不是根据道听途说的二手资料匆忙得出结论，就是偏好那些与我们个人的哲学观点或信念相一致的东西。

二、对未来不要妄加猜测

对于市场转折关头的预测过程，涉及到的一个问题就是，什么时候占优势的价格趋势将开始反转。大多数投资人随着价格的

第十六章 从众与反从众：何时持相反意见（下）

上扬会变得越来越有信心，这不仅因为投资人的账面利润大大增加，坚定了他们的立场，而且也是因为价格的上升无疑是对投资人判断正确性的一个明显证据。另外，既然在上升过程中市场对利好消息往往打了折扣，牛市趋势持续的时间越长，新闻舆论也就越乐观，这使预期的转折变得更难。因为我们都是从现有条件来推测未来的，许多市场分析人士，或局限于某个模型，或是根据过去经验，或是运用一套特定的分析框架，也存在同样的问题。

人们只要翻阅过去一段时间的证券期刊报纸，再对照一下市场的实际走势，就不免会惊奇的发现，人们是怎样从占据优势的条件中得出对市场的看法。大众媒体很少做出努力报道能够引起未来变化的事情，而总是跟在市场走势的后面。我们经常可以看到的是，在一个出乎意料的价格大幅下跌之后，媒体才会去寻找原因，当然，造成下跌的原因总是能够顺利找到的。所以，我们可以看到这样的报道，“昨日股市下跌，投资者担心利率上调。”

在很大程度上，我们会受到某一个时刻所发生的事情的无意识的影响。如果价格上扬，看多的观点和评论文章会充斥所有媒体的证券专版；相反，在价格大幅下跌之后，媒体就会变得熊气漫漫。因此，反向的观点是投资人经常应注意的一种工作，而不是盲目加以拒绝的一种因果关系。

三、未来是由事件本身决定，而不是个人所能控制

股市的未来趋势由哪些因素决定？这是一个十分复杂的问题，从根本上说，股价是由市场供求关系决定的，求大于供，价格将上扬；供大于求，则价格会下跌。在影响股票价格的多种因

牛心熊胆

素中，人的心理因素是最难把握，也是最难控制的。所谓人心难测，技术分析中，虽然有心理线（psychology line）可以供投资人参考，但这也仅仅是参考而已。股票价格随时在发生变化，人们的心理也在即时产生波动。其实，股市的趋势是由多重因素交互作用的结果，面对如此众多的因素，人们根本没有办法做出精确的分析和判断，唯有由市场本身才能决定其未来的走向，个人因素根本无法左右它。因此，对于持相反意见理论的投资人来说，对事件本身加以分析是与对其它一些因素的综合分析同样重要的。

群众心理分析大师，法国学者黎朋曾经说过，“大量的历史事件经常被误解……因为我们总是试图从逻辑角度加以解释，而实际上，在事件开始的时候这些东西几乎没有什么影响。”人们习惯于把理性看作是人的表征，然而，确定的理性却极少在社会趋势中发挥作用。同样，在塑造一个人的命运的过程中，人的有意识的思想也只起着极少的作用。在人类行为的那一刻差不多永远不变的是对本能的服从，这就象动物。只有在行动停止之后，人的意识才会有所反映。

既然事件控制着个人和群体的行为态度，因此，真正的相反意见者所关心的是：从事件本身寻找导致其朝向反面运作的证据，以及对投资大众观点、感受、活动的分析。

四、一致性意见如何形成

证券市场中的一致性意见往往在价格的快速上扬或下跌之后，偶尔，由一些有心人，也就是意见的制造者故意散布、慢慢扩散开来。前者，由于价格的上升或下跌，使投资人逐渐相信一

第十六章 从众与反从众：何时持相反意见（下）

个市场趋势正在形成，因而，对市场前景的看法也渐趋一致起来。后者，就如同朝一口静止的池塘丢下一块石子，涟漪自然会一圈圈地扩散开来。相反意见者则可以利用这种情形，特别是在市场经过一轮上升或下跌之后，关注投资大众的意见，及时把握公众的想像力。

在很多时候，证券市场的热点转换十分频繁，投资大众刚刚形成一个一致性的看法，市场可能已经发生了变化。有人说，市场热点的转换就好象女孩子身上的时装，今日流行的东西，明天就会变得落伍。一个整天泡在市场中的投资人，对这种变化多端的热点应有一份清醒的认识。另一方面，市场的热点又有一种循环效应，这也象服装的式样，每隔一段时间，过去的式样又会重现。譬如，对我国广大投资人来说，从几年的实践中，人们可以看到一个有趣的现象：每年在公布上市公司年终报表时间，股票市场就会出现对所谓绩优股的炒作热潮；而在七八月份公布上市公司年中报表时间，股市则往往掀起一阵绩差股的炒作风。我们可以设想，一个相反意见者，完全可以采取与投资大众相反的思路，把过程倒过来，当某些股票不再受欢迎时努力寻找其积极方面，只要有充分的耐心，总是能够有获利的机会。

五、历史会重复，但相反意见者却要认真对待

对以往的市场经验的研究表明，历史确实会不断重复，但极少是完全一致的。如果投资人过于刻板地对待这种经验，就可能会陷入麻烦之中。譬如，人们通常对自己最近在市场中取得成功或失败的经验有着比较强的记忆力。反映在具体操作中，假如某个股票曾经让自己赚过钱，往往就会再次购买，而对于一些让他

牛心熊胆

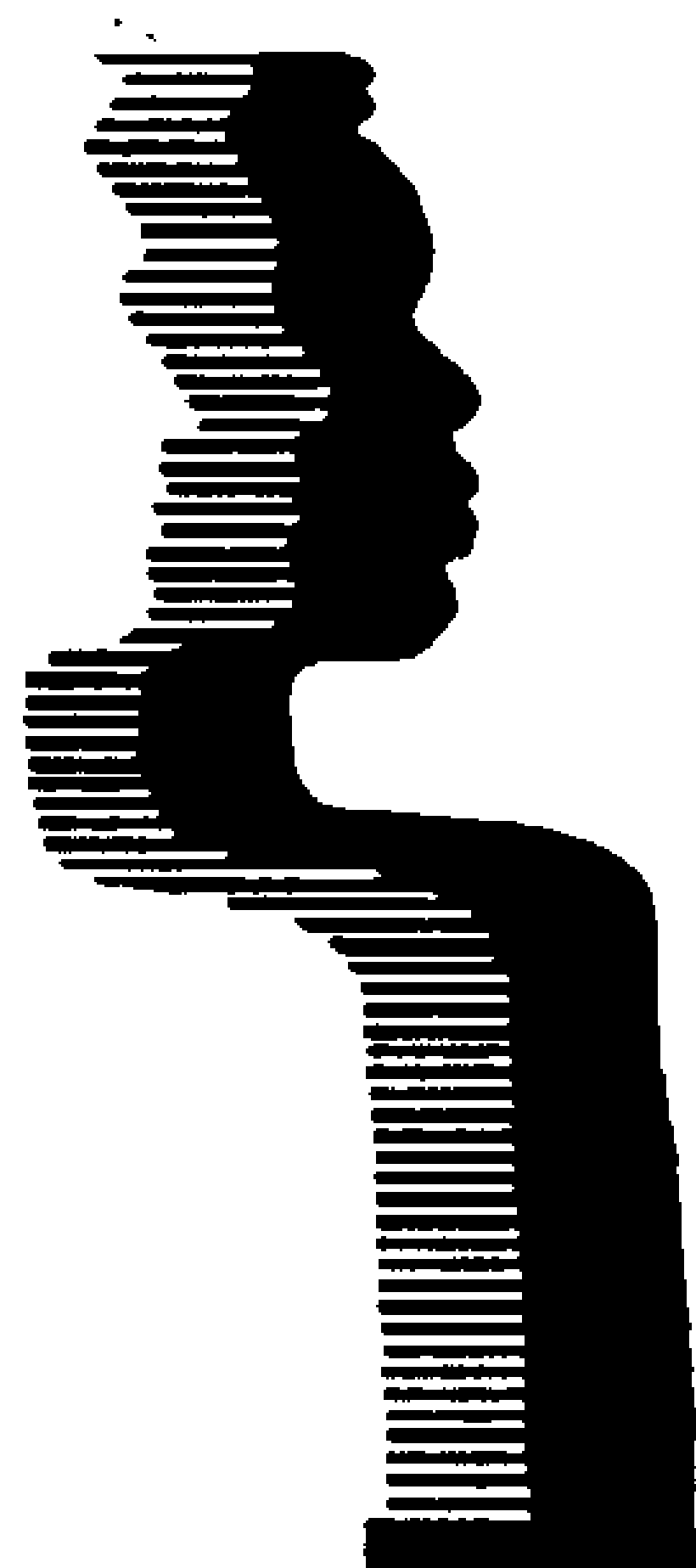
亏损的股票则避之如蛇蝎。在此，投资人全然不顾事实是否已经发生变化，而是一味地依据过去的经验采取行动。

另一方面，面对惊人相似的历史，有些投资人则会产生“这一次不一样”的想法。这种情况常常在市场的一些紧要关头出现，在牛市行情里，乐观气氛非常强烈，人人都在期待着更高的价格，明明许多技术指标一再发出严重超买信号，投资人却为自己找到更多的利好支持，以为这一次会不同；在熊市里，股价的一再下跌，使投资人相信自己正在经历着与以往绝不相同的下跌行情，于是迟迟不敢在低位购买股票，以致错失时机。

六、滥用相反意见理论同样会走向反面

今天，随着相反意见理论在投资人中的流行，大有一种被滥用的趋势，在市场中，我们经常能够听到投资人在谈论着类似的观点，“既然人人都看空，所以我看多”。然而，像这样简单教条地和大多数人的意见相反，并不是一种以事实为依据的做法，这是对相反意见理论的机械理解和运用。实际上，形成一个相反意见是一门艺术而非科学。真正的相反意见理论不可能成为广泛的实践，因为这涉及到创造性的思维。更多的人，当他们面临选择时，他们总是宁愿追随和模仿别人，而不是进行反思。

对于大多数人来说，追随别人的观点——在现代更多的是大众媒体的观点，总是要比自己费力地思索来得容易。因此，相反意见理论将永远不会成为一种广泛大众化的理论，大众化只会破坏其作用，任何一种必须努力工作和思索的事情，都需要人们付出辛勤的劳动，都不会成为一种平平常常的实践活动。



第十七章

突发消息 获利良机

关于消息对证券市场的影响是一个很值得投资人思考的问题。简言之，这有两个方面的原因，一方面，证券市场是一个高效率场所，是一个对各种各样消息十分敏感的地方；另一方面，在我国这样的新兴证券市场，由于各项法规制度不健全，人为因素还比较大，消息面对证券市场起着相当大的作用。

在证券报刊上，投资人常常可以看到这样的报道：受到利好消息刺激，股市上扬；或者，受到利空传闻影响，股市下跌。这是符合人们通常的逻辑的，如果消息是好的，可以假定股票将会上涨；如果消息是坏的，价格肯定将下跌。然而，很多时候，消息对市场的影响并不总是这样富于理性的。明明是一条利好消息，市场却不涨反跌；看起来是一条利空消息，市场却以上升做

牛心熊胆

出反应。这些看似矛盾的结果，其实，正说明市场有其自身的运行规律，像这种消息与市场不匹配的情形，就是证券市场对消息产生反作用的一种典型方式。

造成这种反作用的原因，很大程度上是由于市场，或者说是市场的参与者，总是对消息做出提前的预期和反应。在任何一个市场中，要彻底避免内幕交易都是十分困难的，俗话说，纸是包不住火的，在市场中就表现为任何一条与市场有关的消息，都会在价格中体现出来，而市场中总有一些先知先觉的投资人，他们就象一只训练有素的猎犬，价格的波动逃不脱他们灵敏的嗅觉。因此，在大多数情况下，在消息正式公布之前，市场往往已领先一步做出反应，而在消息真的公布之际，便是该反向操作之时。

偶尔，宣布一个利好消息也会引起更强劲的买盘，在这种情况下，股票可能已处在天价区交易，随后，股价还是会冲高回落。对此，投资人不得不防。譬如，在公布 1997 年中报告期间，郑州百文、神马实业、琼南洋等股票的表现就是这种类型。至于为什么会产生这种情况？我们可以做如下解释：也许投资者认为，这实际上表示该股票的盈利水平暂时已经见顶。因此，消息的公布正是以最好的价格卖出股票的天赐良机。但是，这常常会使投资人纳闷：毕竟，这种消息不是公司衰弱的信号，如果说利好消息不能支撑股票的价格的话，那么还有什么能让股票上升呢？所以，这真是一个让大多数人难以把握的事件，甚至，在一些有着多年经验的市场老手身上也是如此。如果消息是好的，卖出好象总有点傻，然而，仔细考虑一下，实际上，这种做法常常却是正确的选择。

第十七章 突发消息 获利良机

一、一个人人皆知的消息是需要打折扣的

所有的金融市场总是试图提前预期未来事件，我们可以把这种情况称为“打折扣”。首先，这个过程与市场中一些先知先觉者有关，他们对经常发生的典型的市场循环效应有良好的感觉，而且，他们也能够把握其他市场参与者在面临这种事件时是如何感知的。随着时间的消逝，结果也许变得更可预期，因而，事件会被越来越多的人打折扣。最后，当事件真的发生或宣布消息时，市场参与者兴趣已经发生了变化，他们又会重新开始对下一个事件的预期。由于市场价格是由大量不同的事件、经济运行趋势和心理等因素互动的结果，因此，我们这里讨论的过程只是实际上可能发生的一个简化。假如可以把对某一个或几个事件的打折扣机制孤立起来分析，那么，对任何市场的预期就会容易得多。因为打折扣的过程是如此的普遍，几乎成为一个人人都在玩的游戏。

效率市场理论认为，可能影响市场的信息，实际上都已体现在市场或证券的价格中。所以，投资人是很难通过对事件的预期来获利的，市场的价格已说明了一切，投资人所要做的就是“随机漫步”。但是，从另一个方面来说，如果一个投资者不能在最恰当的时机买卖他喜欢的股票，要想从中获利那是不符合逻辑的。效率市场理论的假设存在两个问题：其一，信息的传播需要时间，而且，同样的信息不是在相同的时间里传到每个人身上。其二，不是每个人都能对信息做同样的解释。事实上，证券市场中大多数的投资人往往只是抓住消息的表面价值，他们似乎没有时间对消息做更多的思考，唯有相反意见者会看到一个标题新闻

牛心熊胆

背后是否隐藏着什么，哪一种情形是群众所追随的。

实际上，消息没有公布正是一些股票的价格不断上扬的原因，这是由于投资人对消息的预期所致。而到了消息公布之日，钱已经赚不到了。只有在数日、几周或几个月以前，当一个朦胧的消息在市场中流传开来，有先见之明的投资人会抓住这个搭便车的机会，或许能够获利。这在上海股市被称为“炒朦胧”。在这种情况下，一个利好消息的公布也就自然成了引发抛售的导火线。不过，有时候，这种情况也构成技术上趋弱的一个信号。

效率市场理论还认为，股票的价格是由市场参与者对未来事件的预期态度所决定的。然而，市场中的许多投资人对于消息却是以“膝跳方式”立即做出反应。因此，股市往往是见风即雨，听说有好消息，立马买进股票，闻道有利空，先抛了再说。这是这一类投资人的通常做法。但也有一些投资人对于一个特定的消息，往往要花费些时间才会做出反应，这也是有时候市场对消息的反应滞后的一个原因。例如，在 1973 年 10 月，石油输出国组织（OPEC）因为美国在阿—以战争中支持以色列而宣布禁止对美国输出石油。逻辑上，市场应该会立即下跌，但实际上，在宣布禁运石油消息的几天之后，股票才戏剧性地开始下跌。事实是明瞭的，但是人们并没有立刻做出反应，后来，态度才发生变化，于是价格开始下跌。在另一个例子里，情况正好相反，对于伊拉克入侵科威特事件，华尔街却是立刻以下跌做出反应。

市场的确是富有效率的，但是，有效性还不能完全解释隐藏在价格波动背后的所有原因。这意味着，当一个人们所预期的消息正式公布时，要从中获利不是那么容易的事情。一份由美国人做的研究报告（D.Frank, F.Rielly & E.Drzyminski, 1990）也表

第十七章 突发消息 获利良机

明，由于预期消息的公布，股票价格会很快受到其影响，投资人根本来不及仔细地思考其中的意义，也许价格已经发生了很大的变化，因此，投资人要从公开宣布的消息或盈利报告中获利的确是很困难的。这里的问题在于，我们如何确定消息的重要性。有些消息也许是利好消息，但却是无关紧要的，因此，对市场的价格只有些微影响，甚至不构成影响。另一方面，市场中经常发生的是，许多消息可能早已被泄露。另一份研究报告（P. Ganghan）认为，股票价格与消息公布的前一两天有一种统计相关。并且指出，“日常报刊上公布的金融消息并不是对股票价格没有影响，在证券市场上，消息是最重要的。然而，市场经常有比正规出版物更及时的信息来源”。

二、我们如何通过分析市场对消息的反应而获利

从上述的讨论，我们可以看到，从正式消息的公布中获利是非常困难的。因为在大多数情况下，这种消息差不多都已对价格发生了影响。但是，有一些新闻事件，如自然灾害、领导人遭暗杀或去逝以及其它一些偶然发生的事件，这是人们无法预测的，因而，市场不会打折扣。不过，分析这种情况下市场可能做出的反应倒是很有启发意义的。

如果一个好消息不能引起股价上扬，应该作为“熊性”信号；另一方面，利空消息并没有导致下跌，或者虽然下跌但很快又恢复过来，这是市道强劲的信号。股谚说，该涨不涨，理应看跌；该跌不跌，理应看涨。正是这个道理。在股票市场上，这种例子是很多的，如，1950年代初期，当时的美国总统艾森豪威尔心脏病突发，这个消息一公布，华尔街股市抛售成风，但很快

牛心熊胆

就回升。而 1963 年 11 月 22 日，在肯尼迪总统遭暗杀之后，市场开始以直线下跌方式做出反应，但抛售只持续了一会儿，随后价格开始攀升。较近的例子，发生在 1997 年 2 月 20 日，当邓小平先生去逝的消息一经公布，上海、深圳股市当日均跳空低开，大多数股票接近跌停板，但大约半个小时之后，股市便大幅反弹，随后的一段时间，股市走出一波上升行情。

1991年1月16日爆发的波斯湾战争是另一个例子。通常，战争并不总是可预测的，但在这个例子里，伊拉克被要求在1月15日之前撤出科威特，然而，伊拉克人没有这样做，所以人们可以预测到战争是不可避免的。当战争真的爆发时，股票市场出现了与大多数人所预期不同的反应方式。

为什么会如此呢？原因就在于，投资人对于战争这一事件的分析和理解。战争的可能性是提前就可预期的，以华尔街股票市场来说，市场实际的底部出现在 1990 年 10 月。随着对伊拉克撤军期限的临近，在 1991 年的最初几周，许多投资人还是决定卖掉股票，因而使股市继续下跌。不仅仅从不确定性的一般意义上讲，而且，通常的职业性智慧那时也预期在战争爆发时会进一步下跌 100 至 150 个指数点。结果，市场为投资人提供了一个绝佳的买进机会。问题在于每个人都有相同的观点，这样相反意见理论发挥了作用，在战争爆发时，市场却以相当不同的方式做出了反应。不过，在这个例子时，市场没有象预期的那样做出反应的一个原因是战争发生在夜里，那时纽约正闭市。其实，在日本市场上，最初的反应正象人们所预期的一样，即开始大量的抛售，随后企稳反弹。等到纽约股票交易所开市之时，全球股市的抛售之风已随着欧洲市场开始出现的爆发性行情而出现疯狂的抢购，

第十七章 突发消息 获利良机

因此，对于美国的投资人来讲，除了加入抢购之外，已经没有其它选择了。

值得注意的是，在 1 月 15 日以前，市场一直被悲观气氛所笼罩，结果，交易者有大量的空头头寸，被迫在 1 月 16 日开市之后加以回补。当人们形成一致的看法，认为恐怕没有机会以更合理的价格补回来了，于是，投资人的立场骤然发生了变化。人们更有理由相信，美国会在战争中获胜，这强烈地支持着价格上扬，而且远超出技术走势。

波斯湾战争对股市的影响也应验了华尔街的一句古老的格言：市场很少会对同一件事情打两次折扣。实际上，市场在 1990 年 8 月—10 月之间有足够的时间抵消战争的消极影响。当战争最后爆发时，市场参与者的注意力已转向其它事情上了。如果想一想大多数人对于可预测的事情是如何做出反应和考虑的，那么，对此就不会感到惊奇。心理学指出，当人们面对一件可预期的事情，比如考试之类，随着时间的推移，担心和焦虑会日甚一日，在考试即将到来的那一刻达到高峰。可是，当考试真的开始时，心理反倒坦然了。股票市场上一再发生的事件，也遵循着同样的模式。比如，市场对于任何一种所谓利空消息或事件，总是通过价格的提前下跌做出反应，投资者纷纷采取卖出的防范措施，以致当事件真的发生时，人们就会担心失去机会，于是又纷纷买回。

一般说来，市场对一个新闻事件做出反应的方式，与市场处在上升还是下跌之中有关系。如果事件发生之时，市场已经经历了一个上升或下降趋势，那么，这通常是市场即将逆转的一个警告性信号。如果市场已经接近相反方向，那么这种事件的出现，

牛心熊胆

正说明趋势可能反转。一个新闻事件，只是一个指标，但无疑也是一个在某个特别的时间进入市场的一个告诫。通常，这也正是投资人采取反主流趋势的一个好时机。特别是当一些新闻报道中出现“几年来最低或最高”之类词语的时候，投资人就更要多一份警觉。

在股票市场，我们经常看到这样的情况，一些公司在公布不良业绩的报告之后，只是在最初引起一阵抛售，而最终价格反而上扬，并常常伴以大成交量。原因就在于，投资人对这个坏消息早已有所预期，该抛的早就抛售了。当然，由于这种预期这些公司的价格会受到压制，而投资人也一直等着这个消息的公布。一旦消息出来，大有一种利空出尽的感觉，投资人反而放心购买，于是趋势发生了反转。

伴随着一个重要消息的宣布，股票的价格将发生变化，这是经常发生的。在其它一些金融市场也同样如此。当一个市场突然以反向方式运动，一个不知情的观察者可以预期市场一定已经受到一个利好或利空消息的影响，一个新的价格趋势也许已经开始，至于这个趋势将会持续多少时间那是另一回事。另一方面，市场可能对一个利空消息有所预期，但实际上，出现一个更糟糕的消息。在这种情况下，可能发生两种情形：或者价格将继续下跌，这通过技术指标也许可以有所提示，因为这时价格的反作用是以完全符合逻辑的方式进行的；或者消息很快被消化，甚至于出现“消息后的新价格”，这可以说明一个十分强劲的技术特征，我们完全可以预期更高的价格将会出现。这就是我们在肯尼迪总统遭暗杀等事件中看到的情况，这里，市场的参与者往往置短期的利空于不顾，而代之以对长期牛市的展望。与此类似，当市场

第十七章 突发消息 获利良机

对许多想像中的利好消息做出反向反应时，我们就可以把这看作是技术上处于弱势的信号。因为这往往意味着，投资人已经提前预期了下一个衰退期的来临，而不管现在的消息多好都不愿意持有股票。

三、投资人的独特选择——丑闻投资

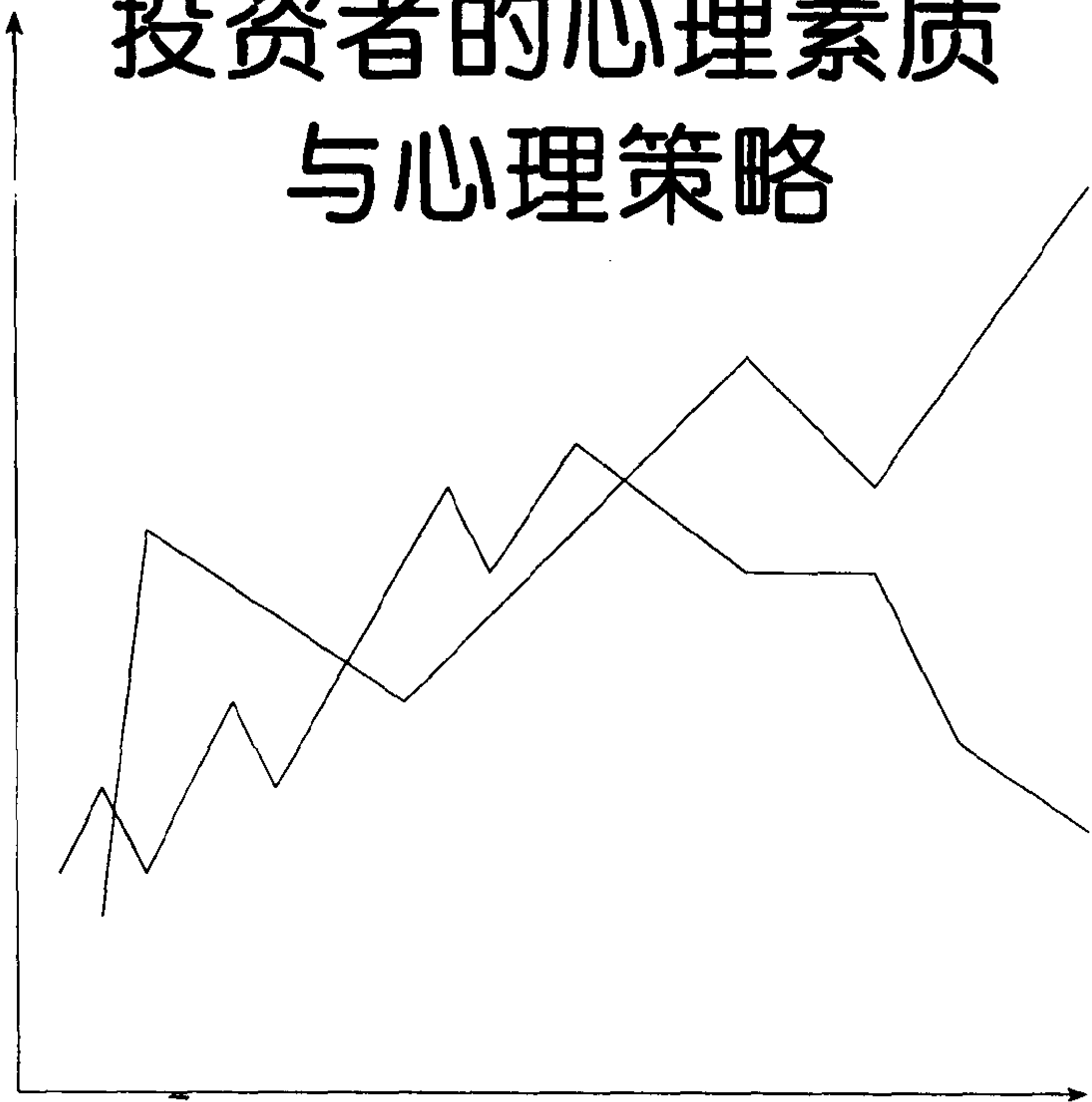
当消息不好或非常糟糕的时候，常常正是进行证券投资的最为有利的时机。道理人人都明白，但实际执行起来却非常困难。19世纪欧洲著名的银行家罗特希尔德有一句流传至今的投资忠告：“收买大炮的轰鸣声”。这句话同样适用于我们今天的股票市场。那么，为什么在利空消息出现，价格纷纷下跌，市场中廉价股票遍地都是，而投资人反而不敢购买了呢？根本的原因，仍然在于人性的基本弱点——恐惧。在一个下跌的市场，人们看到的是股票的价值在迅速贬值，他们担心，如果此时去购买股票，将同样面临被贬值的命运。于是，人们选择了回避的投资策略。结果自然是错过投资的好时机。有鉴于此，我们在此提出一个独特的投资策略即——丑闻投资。

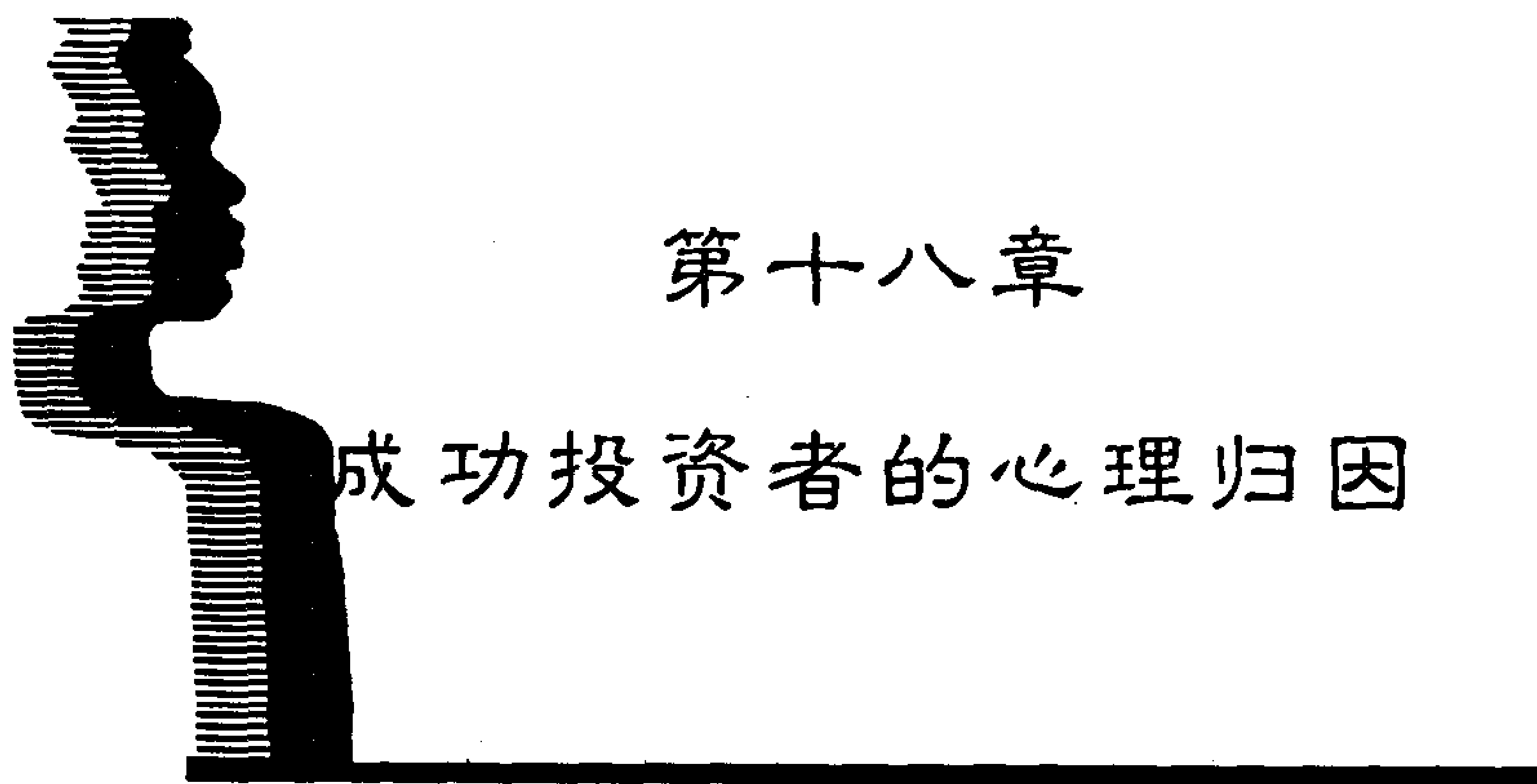
所谓丑闻投资，就是在一些股票公司传出不好的消息，价格连连下跌之时，投资人要对这些公司特别注意，敢于在低位承接。这个投资策略还缘于这样一个假设，即消息对股票价格所造成的影响是短暂的，一旦消息公布或传闻获得澄清，价格依然会沿着其原先的轨迹运行。因此，丑闻投资策略尤其对一些正沿着所谓上升趋势的股票最为有效，在这种情况下，一个突发的利空消息会使其价格急促下跌，但要不了多久，价格就会很快反弹回来，对于投资人来说，利用这一点就可能获利。

•

第四部分

投资者的心理素质 与心理策略





在本书的开始部分，我们就提出这样一个观点，在证券市场没有什么灵丹妙药，也没有什么快速致富之道。那么，导致一些投资者获得成功的原因是什么呢？或者说，成功的投资者有什么秘诀？为了能够对这些问题有一个明确的回答，在本章，我们将集中讨论成功的投资人所具有的心理素质，其中每一个成功的故事都是独特的，这些故事常被人们作为神话与传说。

通常，我们大多数人总是将金钱作为满足内在需要的一种媒介物，但实际上，金钱并不能提供这种安慰。金钱也许可以作为一种短期的解毒药，却不能永远缓解不安全感、孤独感以及其它形式的心理依赖。如果人们不了解究竟要从金钱中获得些什么，那么，试图达成某个金钱方面的目标就显得不大可能。如果人们

牛心熊胆

要效仿真正伟大的投资者的行为，那么，他们就必须改变自己的习惯和态度，否则，就会永远停留在入门处。

我们中国人有句古话，人贵有自知之明。这在一些成功的投资人身上是一个非常普遍的特征。市场中的奇才怪杰往往是这样一些人：他们对别人知之甚多，但更有自知之明；他们有能力了解他人，但更善于控制自己。他们并非完人，也会像其他人一样犯错误，区别在于，他们的错误只要付出很少的代价，因为他们明白低风险的观念（low-risk），一旦发现结果不如所料，就会很快加以改正。

在《金钱主人》一书中，作者约翰·特里恩（John Train）反复强调的一个观点是，在市场中获得成功没有什么秘密，然而，有两个投资态度对于成功的投资者来说却十分显著。他指出，成功的投资者“在关键的时刻会相当仔细的进行研究，甚至可以想像是在显微镜下加以研究，通常他们把投资工作看作是一项需要谨慎对待的未来学的实践活动。——他们常常比群众更少迷惑”。特里恩也反驳了认为他们的成功可以归之于运气的说法。他指出，在某个正确的时机采取行动可以使一些投机者获得成功，这当然是真的。但是，在长时间里保持这种情形则只有通过努力工作、大量研究和一致的表现才能获得成功。

勤奋努力的工作与有效的工作是两个不同的概念。这不是简单的说“勤奋”与“潇洒”两个词之间存在着差异。在《顶尖好手》一书中，查尔斯·加菲尔得通过采访 300 余名在商业、体育、文艺和教育领域获得成功的人士，他发现，在典型的“工作狂”——只知沉迷于活动与一个“顶尖好手”——对结果做出承诺，这两者之间有着极大的差异。他列出了六个基本因素以解释

第十八章 成功投资者的心理归因

普通个体与顶尖好手们的差别。这六个因素是：对一项职责的承诺、以现实的态度达成目标、自我控制管理、建立群体的作用、修正错误、善于应变。最后，加菲尔得把其结论概括为，推动个体实现其才能的是一种强烈的对价值所承担的责任。他说“这些价值——具有古老的和现实的属性——构成一个人或组织的特征，成为追求卓越的整个内部冲动的支撑点，将所承担的使命纳入其轨道。”

心理学家范·夏普（Van Tharp）曾经花了大量的时间研究高成就者的心理，对于在证券市场中的一些成功的交易者的心理也有广泛的发现。他首先对这些高成就者进行心理测试，以确定在他们的成功与特殊的人格特征之间是否存在相关。

夏普的研究工作包括三个方面：心理学、管理方式和决策过程。结果发现，成功的交易者在其心理构成中显示出：完整的个人生活、一种积极的人生态度、一种赚钱动机、内部冲突很少、勇于为结果承担责任。在管理方式中，风险控制和耐心是两个关键的因素。而在正确的决策过程中，成功者对技术因素及市场有一个很好的理解，有能力做出无偏见的选择，有能力独立思考。

夏普的研究也发现失败的交易员普遍具有的一些特点。比如，这些交易者常常表现得非常紧张，有一种妨碍他们做出正确决策能力的特质，他们也往往有悲观主义的倾向，常常体验着人格冲突，一旦事情趋坏时，总是责怪别人。另外，这些交易员也趋于随大流（crowd followers），一遇到挫折就会变得灰心丧气。极少建立一套必须遵循的规则。心理学家们强调说，一个失败的交易者勿需具备所有这些特点，只要有一个或两个就够了。

从上述一些研究总结出成功的投资者往往具有如下的信念：

牛心熊胆

◆◆◆◆◆

金钱本身并不重要。

交易或投资只是一种游戏，一种爱好，热爱胜过一切。

“游戏”市场中，亏钱是可以接受的。

心理预演有助于预期所有可能的结果。

高水平的自信心使他们相信在“游戏”开始之前，他们已经“获胜”。

通过对一些成功的投资人的心理归因分析，人们发现，在他们身上往往存在一些共同的特点。这些特点我们归结为以下几点：

第一，每一个成功的投资人都对市场及其运作非常感兴趣。而且，这份热爱并非仅仅因为市场提供了发财致富的机会，而是因为对工作的执迷以及由此而来的挑战。对此，有人评论道：成功的交易者共同具有的态度都涉及到他们为什么做的问题，例如，差不多所有的人都声称，他们的交易不是为了钱，但在市场中交易可以看作是一场困难的游戏。因为市场总是处在变化之中，这要求市场的参与者也要有足够的变化性以应付这种情形。

实际上，成功的投资者或投机者的操作方式倒是与一般商人的做法非常相似，他们也要准确地预期某种商品的未来需求，买进并耐心等待能让他获利的时机。正如，著名投资人利弗摩尔（Livermore）所说：“关于成功，并没有什么神秘之处，除非他能了解每种商品的条件和基本的经济知识，否则，没有人能够成功。”

十分明显的一点是，如果投资人纯粹为赢利而进行交易，那么获得成功的可能性反而大为降低。事实上，任何一个过分强调赚钱的人，极可能被这种欲望所毁灭。这种强烈的情绪必将盖过

第十八章 成功投资者的心理归因

一切维持客观性的企图。一旦投资人意识到这种情况，就要考虑克服这种自然的欲望，明智的做法是，在较小的规模上先用少许的钱进行投资或交易。只有当我们开始欣赏市场以其自身方式提出挑战之时，我们才会处于一种更富于进攻性的立场之中。

第二，差不多所有成功的投资人都是一个孤独者。这倒是一个很有趣的现象。也许这是由于证券市场的特殊性决定的。因为成功的投资人总是要求采取与大多数人相反的立场，或者与市场中大多数人的一致观点相反。当然，为了做到买低而卖高，仅仅成为一个孤独者是不够的，他们还必须是一个富于创造性、具有想像力的独立思考者。为了成为一个真正的相反者，自然不能追随大众，投资者经常需要推测：为什么群众可能会犯错误，什么是可能出现的结果。成功的投资人是金钱的主人，而不是金钱的奴隶，因此，他们有能力 and 技巧以证明他们的相反意见，有信心持有自己的立场，并逆大众意见潮流而行。

第三，所有成功的投资人或交易者，都有一套自己的投资理念。虽然“条条道路通罗马”，但起点却各不相同。当我们考察成功的投资者所遵循的交易和投资方法时，我们不难发现，他们的目标——积累财富是相同的，但达到目标的道路却存有极大的差异。在实际投资中，不论投资人采用哪一种方法，只要运行良好，感觉使用方便就可以。树立起一套正确的投资理念，并真正在投资实践中加以运用，这正是成功的投资人超越常人之处。

第四，自律和耐心，这是成功的投资人所具有的两个突出的心理品质。对于一般的投资大众来说，自律和耐心也是重要的，但在实际中却难以做到。

自律，意味着在不断变化的市场面前，仍能坚持自己的投资

牛心熊胆

原则。在短期内做到这一点是容易的，难的是在充满变数的市场中，能够始终进行自我控制，不为一时的诱惑所动摇。自律也意味着减少情绪冲动，不会盲目地在市场中追涨杀跌。

成功的投资人也是一个极有耐心的人，这就象一个捕猎者，他会很耐心等待猎物出现，一旦时机成熟，便会立即加以捕获。成功的市场投资者不会为交易而交易，为投资而投资，也不会仅仅为钱而进行投资。他们常常是把更多的时间用于研究而不是交易，在没有出现理想时机的情况下，他们能够极富耐心地等待，一旦时机合适，就会立即采取行动。农民种地强调一个播种时机，太早或太晚，对于农作物的成长都是不利的。在证券市场中投资或投机也是一样，入市和出市的时机把握对于投资人有着极为重要的意义。市场虽然时时刻刻充满着机会，但大多数的机会往往是转瞬即逝的，唯有富于耐心的投资者，才能有效抓住它。

具有讽刺意味的是，往往在市场的风险加大时，投资人反而会失去耐心。原因在于，市场风险增加时，价格的变动会比平常更为频繁和剧烈，这使投资人产生一个错觉，以为时机已经来临，于是，耐心被丢到一边。这时，如果投资人多想一想在一个不恰当的时机采取行动的危险性，也许就会变得理性一点，以等待一个更加合适的时机出现。成功的投资人对这种危险性有深刻的认识，而这一点，正是他们与一般投资大众的不同之处。

第五，成功的投资人也是一个现实主义者。通常，当市场投资人采取了某个立场，他就会受到这个立场的影响，即使市场的条件已经发生了变化，也会坚持。然而，成功的投资人则不同，因为他们是现实主义者。当市场条件发生了变化，支持原先立场的理由不再存在，他们就会很快认识到这一点，并迅速改变立场。

第十八章 成功投资者的心理归因

以适应市场的变化。他们深知，如果一味坚持原先立场，就有可能导致损失和痛苦。在证券市场，真正是“识时务者为俊杰”。这常常也意味着，投资人要严格遵循“尽可能减少损失”的交易原则。对于大多数投资人来说，当一项投资真的变了味时，却不能勇于承认，他们会坚持抱着一个虚假的希望，以为事情将会变好。比如，当他们所买的一个股票，价格不断下跌时，他们会期待着反弹。他们会为自己寻找出一大堆理由以坚持原先的立场，象面临送红派息等。其实，这时应该多问问自己“如果还有资金，是否仍会购买这只股票？”

现实主义者的另一个表现在于，他们信奉“两鸟在林，不如一鸟在手”的格言，因为他们深知，在证券市场，机会往往是稍纵即逝，而煮熟的鸭子又飞掉了——这是多么经常发生的事情。

第六，所有成功的市场投资者似乎都有一种超前思维及预测的能力。他们仿佛具有一种非凡的第六感官，能够在事情发生之前，在心理上进行预演。因此，当投资大众根据现有的条件，普遍认定市场价格的主流趋势仍将继续的时候，这些伟大的投资者已经提前嗅到市场主流趋势将逆转的线索，并据此采取行动。问题不在于他们比普通的投资大众聪明多少，或者他们具有超人的洞察力等，而在于他们在长期的投资实践中，不断的总结成功和失败的经验，能够训练有素地从即刻的行情走势中发现问题，在对未来事件进行心理预演时，所有可能发生的事件都加以考察，而不可能发生的事件则予以抛弃。因此，一旦市场的条件发生变化，他们就能够迅速地适应，并采取最为有利的立场。

关于成功的投资人需要具备什么样的心理品质，一些著名的投资或投机专家结合自己的亲身经验，提出了很有价值的观点。

牛心熊胆

在此，我们扼要列出几个。

一、沃伦·巴菲特（Warren Buffet）

沃伦·巴菲特，被称为“投资人的投资人”，作为一个十分重视股票自身价值的长期投资人，巴菲特把资本的安全性列为优先考虑的基本投资目标。在解释他的投资原则时，巴菲特提到这样两点：

（1）我们的投资是根据基本价值做出选择，而不是热门与否。

（2）我们的运行模式将力图把长期的资本损失减少到最低限度（而不是短期的行情变化所致的损失）。

巴菲特认为，成功的投资人所必须具备的品质有六项：

（1）在投资过程中，必须时刻提醒自己控制贪婪和狂热。因为投资人一旦被过度的贪婪所控制，就会损坏其投资动机。

（2）必须有耐心。巴菲特的投资时间框架比一般的投资人长得多。他认为，要买的是值得永久持有的公司股票，而不是因为这个股票价格将上扬。他相信，如果选对了一个公司，并在一个合理的价位买进，那么投资人一定会看到股票上涨。

（3）独立思考。巴菲特认为，如果一个投资人不知道该如何做出决定，那么，就根本不应该做任何决定。他引用基本分析大师本杰明·格兰哈姆（Benjamin Graham）的话说：“事实上，如果别人都不同意你的意见，而使你不知对错时，只要得到的事实和推理是正确的，那么你就可能是对的。”

（4）投资人的自信心来自于他的学识，而不是主观的期望。巴菲特告诫人们，如果不加认真思考就匆忙做出决定，那么，一

第十八章 成功投资者的心理归因

旦价格发生与预期相反的波动，就会让投资人失去信心，不知所措。

(5) 每一个投资人都应该承认，市场中总有些事情是自己所不了解的。

(6) 灵活运用资本，但永远不要让你的付出超过其所值。

巴菲特还认为，一项健全的投资行为需要具备 11 个特点：

(1) 具有良好的回报。

(2) 需了解其获利是否以现金支付。

(3) 投资对象是否可以被了解。

(4) 所投资的公司是否拥有某种特权，因而可以自主确定价格。

(5) 由什么样的人在经营。

(6) 盈利水平可以预测。

(7) 从管理上说，不应该只有一个普通的目标。

(8) 低资产，但资产的周转率很高。

(9) 主营业务鲜明。

(10) 给全体投资者都有良好的回报率。

(11) 本身资本虽不大，但成长性却很高。

二、约翰·特姆勃莱顿 (John Templeton)

特姆勃莱顿是一家成长型基金的管理人，从 1958 至 1978 年期间，他所管理的基金增长了 20 倍。这使他成为华尔街投资界的著名人物。其投资哲学基于这样一个前提：只买那些被别人丢弃的股票，并且平均持有四年。他对投资人的建议是，要在市场中寻找那些以其实际价值的最少部分出售的公司，而这些公司只

牛心熊胆

有在那些完全被市场人士忽略的公司中才能找到。

特姆勃莱顿的成功还有这样几个心理方面的原因：其一是保持客观性。为了做到这一点，他尽量避免街谈巷议的干扰，也力图不受到经纪人的摆布。他甚至把自己的住所安排在一个远离城市喧嚣的地方。其二是灵活性。在其投资过程中，从来不受一些清规戒律的制约。他是在全球股票市场中最先选择当时价值被低估的日本股市进行投资的人。

在特里恩的《金钱主人》一书中，他总结了特姆勃莱顿等人获得成功的一些因素，他把这些致胜策略总结为以下 11 点：

(1) 买你了解得比较多的股票。换言之，只有在你对一家公司做过许多研究，对其价格有所了解的情况下才进行投资。

(2) 当一些股票没有什么人关注，尤其是出现问题时勇敢买入。

(3) 要有耐心，不要为市场波动而急急忙忙采取行动。

(4) 投资，但不要做猜测。

(5) 高收益常常是一个陷阱。成长型公司往往需要现金以作为再投资。高比例分红送股，必然剥夺这些公司的成长机会。

(6) 买进那些暂时价格很便宜，而成长性很高的公司。

(7) 如果一般的股票价格都很贵，那就应该回避。

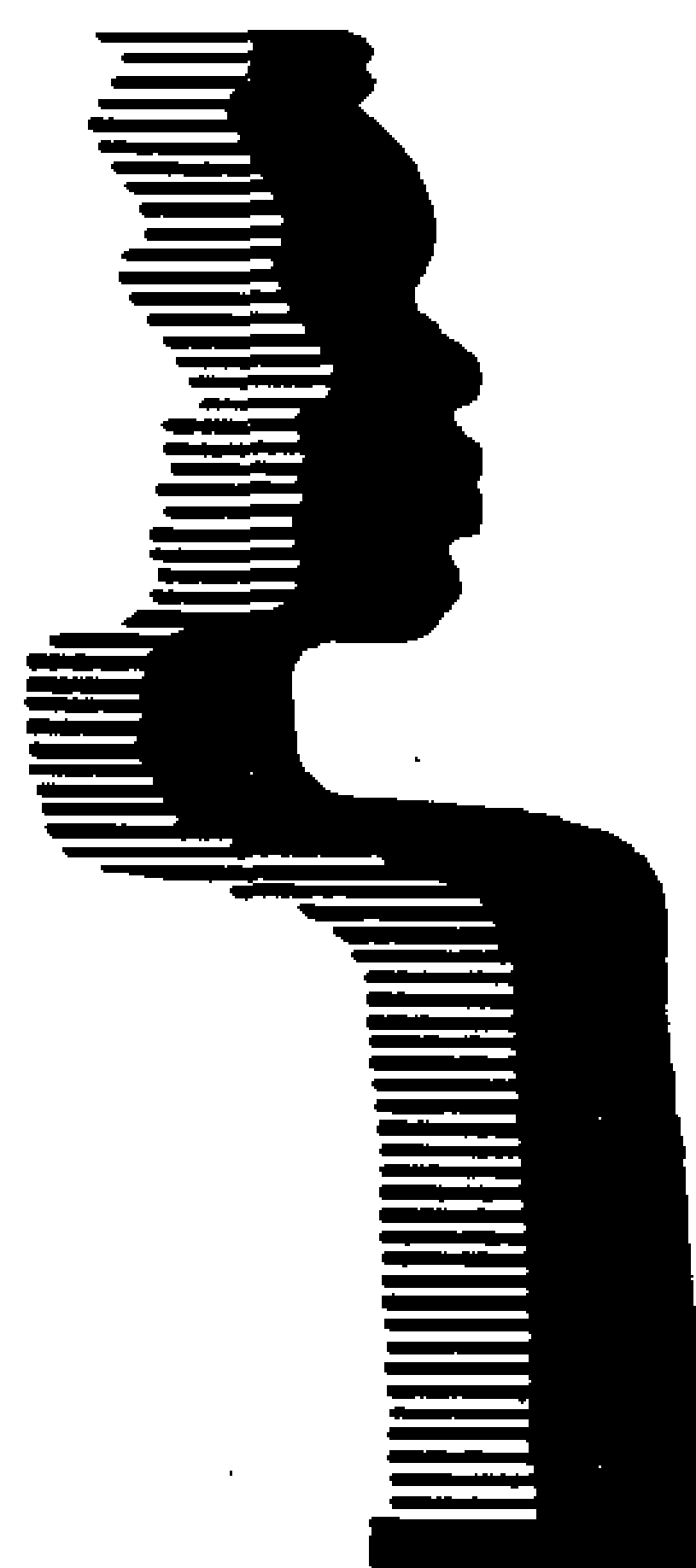
(8) 特别注意那些精明的基金管理人在做些什么。

(9) 如果投资人觉得对公司做分析太难，那么应该考虑花些钱买些投资分析报告或咨询之类。

(10) 选择一种合适的投资策略，并坚持下去。

(11) 保持足够的灵活性。

第十九章 投资者需具备的心理素质



第十九章 投资者需具备的 心理素质

在前面一些章节里，我们对证券投资者以及投资大众的心理做了许多讨论，对于推动市场的那些基本的心理驱力也已有所理解。然而，正如我们一直强调指出的，市场总是有能力发现人们身上存在的心理弱点，如果投资人不能有效地对自己的情绪冲动加以控制，那么他就很容易陷入各种市场陷阱之中。因此，市场的投资者或投机客，有必要不断加强自己的心理修养。为此，在本章，我们将集中讨论投资者需要具备的一些心理素质。

一、投资前的心理准备

1. 正确认识自己

孙子兵法中强调“知己知彼，百战不殆”。在证券投资中同

牛心熊胆



样如此，投资者必须把自己摆在一个正确的位置上。

譬如，投资者需要搞清楚自己在生活中经常是一个进攻者，还是一个防守者？如果是一个思想活跃、富于挑战精神的人，也许可以更多地尝试中短线操作；如果是一个相对保守、行动稳健的人，则以中长线的投资方式为佳。而且，对自己的个性特征、承担风险的能力，对自己的资金状况也需要加以了解，还需要分析手头富裕资金的多少与结构，评价自己在证券市场上的“作战”能力，甚至连自己的工作单位或住处距离交易场所的远近，自己是否有时间经常出入市场等这些小事都应该做到心中有数。

总之，只有正确认识自己，投资者才能够在证券市场上找到属于自己的位置，确定相应的投资策略、方法，采用适合自己的方式去赚钱。

2. 自我约束

自我约束是一种能力，由于在证券市场中时时刻刻存在着诱惑，如果没有自我约束能力，投资者是很容易被市场牵着鼻子走的。许多人在股市里一再犯错误，其原因就在于缺乏这种能力，因而，很容易被市场的一些假象所迷惑，最终落得一败涂地。自我约束能力，可以帮助投资者抵御市场氛围的影响，在别人不敢投资时仍有勇气买进，在大家企盼更高价来临时卖出，从而有助于投资者去除恐惧与贪婪心理。

3. 谦逊、不自负

在证券市场中投资或投机，投资者需要有谦逊、不自负的精神，时刻记着做一个新手，对市场始终保持一份热情和好奇心。从表面上看来，市场涨涨跌跌，上升和下降走的是同一条路线，而且，市场的表现有时的确会与过去某一个时期很相似，但实际

第十九章 投资者需具备的心理素质

上，所有的市场表现都不可能是完全一致的。古希腊的哲人说“太阳每一天都是新的”。的确如此，每一天市场中的行情都是不同的。

在股票市场，不要过于自负，千万不要认为自己能了解任何事情。事实上，对于任何股票，没有人能够彻底地了解。任何价格的决定，都依赖于千百万投资者的实际买卖行为，并且都会反映到市场中。如果因一时的赢利而趾高气昂漠视其他竞争者的存在，则灾难常会在不知不觉中届临。必须牢记的一点是：在市场中，没有绝对的赢家，也没有百分之百的输家。

4. 平常心

在生活中，人们总是受到各种各样情绪的困扰，因此，要保持一份平常心实属不易。然而，面对市场的起伏波动，分分秒秒的价格变化都关系着投资者的切身利益，要保持这份平常心就更为困难。但是，投资者却必须不断劝告自己，一定要以一颗平常心对待市场的波动，修炼出一份“不以涨喜，不以跌悲”的心态。

保持心理的平和，也有助于投资者维持精神以及大脑的良好状态，从而使投资者的判断更加准确。大凡会因股市下跌而游行示威，怨天尤人的投资者，基本上就不适合股票操作。

二、辩证的思维

证券市场是一个充满不确定性的地方，投资者要想在市场中获利，其思维方式十分重要。特别是对于一些以搞中短线操作为主的投资者来说，由于市场的热点层出不穷，而且变换很快，要想追随市场是十分困难的。有一句广告语说“抓住每一个热点，

牛心熊胆

把握每一个机会”，这在实际上几乎是很难实现的，试图追随市场热点的结果只能是徒劳无益。因此，我们有必要发展出一套有效的思维方式。

辩证的思维，是最符合市场特性的一种思维方式。我们知道，市场充满着相对性，赢利与亏损，高价与低价，新股与老股，主流板块与非主流板块，市场的弱势与强势，等等，都是相对的概念。何况，任何事物都具有两面性，证券投资更不例外。从行情的研判，到实际的操作，投资者都应该从不同的角度加以分析，避免以偏概全。

有一句投资格言说“市场低迷时，仍应保持五分乐观；市场热闹时，则需具有七分警觉”。这正是辩证思维的具体体现。的确，尽管市场的价格涨涨跌跌，循环往复，但是，从来没有只跌不涨的证券，也不会有永远只涨不跌的证券。市场下跌，自然存在促跌的基本因素，如经济状况不好，银根紧缩等等。然而跌过头的行情，往往是由于投资者受恐惧心理作用的结果。如果能在市场低迷，大众普遍悲观失望的时候，保持五分乐观，既能够避免廉价抛售，又可以把握良机，大量吃进品质优良的便宜货，真是何乐而不为呢？同样，市场上扬，自然也存在一定的基本促涨因素，如经济状况好转，银行利率下调，银根放松等等。不过，市场价格也往往会由于投资者的盲目乐观情绪而涨得太猛，更加上市场主力为达到顺利出局的目的，而有意拉抬，制造热络的市场假象，以诱惑普通投资人争相追逐。这些现象，往往也是一轮行情即将结束的特征。对此，投资者不可不防。正如一句西方的谚语所说：“即使一套西装配有两条裤子，你也得有上衣随时会被烧掉的心理准备。”

第十九章 投资者需具备的心理素质

辩证的思维与我们在前面讨论的反向思维是不相同的，辩证思维要求投资者在考虑问题时，要从多方面着眼，而不只是从某一个方面。而反向思维往往只强调从相反的立场出发考虑问题。

三、必备的心理素质

在本书中，我们不断强调的一个观点就是：在证券市场中真正的敌人就是投资人自己的心魔。然而，要战胜自己，就必须不断地培养和锻炼自己的心理素质。只有这样，投资者才能在证券市场的风云变幻中稳如泰山，适时做出明智的选择。在投资人所应该具备的心理素质当中，我们认为，以下的几个方面的值得重视的：

1. 自信心

投资者的自信心来自两个方面：一方面，投资者要对自己的判断与决策有信心，要相信自己的分析能力。一旦作出决策，就坚定不移地按照自己的既定目标去办，绝不动摇，也不见异思迁。另一方面，投资者要对证券市场的发展有信心。市场上经常会出现一些反常现象，那是正常的。投资人谁也无法在市场中常胜不衰，千万不要因为暂时的挫折而丧失斗志。

当然，投资者的自信心，是建立在一定的投资交易经验和个人的能力基础之上的。只有当一个投资者在操作实践中积累了经验，对市场的运作有深刻的理解，能够掌握充分的市场资料，并且具备较高的分析判断能力，投资者的自信心才是有意义的。如果投资者只是毫无根据的作出判断、决策，并且固执己见，一意孤行，那意味着蛮干，并不是有自信心的表现。

2. 耐 心

于心熊胆

在第8章，我们专门讨论了耐心是获利之本。的确，忍耐本身就是一种资本，证券投资的报酬，很大程度上就是忍耐等待的报酬。市场行情的升降起落，并不是一朝一夕就能完成的。多头市场的形成是这样，空头市场的形成也是如此。因此，当一个市场的主要趋势没有形成之前，投资人不可轻举妄动，也不应该为一点点的利润而动心，以避免在杀进杀出中作出冲动性的操作。

耐心是一种忍耐功夫，在证券市场上，也是小不忍则乱大谋，退一步则海阔天空。

3. 决断力

成功的投资在于决断。在证券交易中，有时候，一个“莽撞”的操作甚至比优柔寡断要好，其道理就在于，市场中的机会往往是转瞬即逝的，投资者如果不能及时抓住时机，等待他的不是懊悔，就是亏损。因此，对于决断这一个心理素质，投资者不可忽视。

通常，当投资者经过对市场行情的仔细研判，能够发现较好的买入或卖出的时机。这时，有没有决断就成为投资成败的关键所在。看准时机果断入市买卖，成功就属于你；反之，虽然发现了极佳的买卖时机，却瞻前顾后，犹豫不决，就有可能错过入市良机。特别是在一轮刚刚上升的行情中，开始阶段，投资者把握不准，不愿追进，而眼巴巴地看着股票大涨特涨，到了一定地步，终于忍受不住在高价位追进，结果被“套牢”；在被某个股票“套牢”之后，有些投资者同样会犯犹豫不决的毛病，迟疑再三，屡屡错失“割肉”良机，最终导致深度“套牢”。这些都是许多投资者都品尝过的“苦果”。其实，证券投资也和做其它生意的道理一样，特别是在手头存货出现亏损时更应该辨明行情，

第十九章 投资者需具备的心理素质

当断即断，痛下决心，抛出获利无望反而带来亏损的证券，以避免将来更大的损失。

4. 冷静细心

在证券市场上，投资者必须细心了解有关交易的各个环节，做到有几分力量进行几分投资，宁下小口数，不可超出自己所能承受的财力情况。因为证券投资是一项高风险的事业，一旦超过自己的财力投入交易，无形之中，投资者就会经受着资金方面的压力，患得患失，自然难以冷静做出判断，也难以发挥个人的聪明才智，成功的可能性反而大大减少。

越是有经验的投资者，在进行投资决策时就越是谨慎小心，保持一份冷静的头脑。投资决策应该建立在对各种资料、行情走势的客观认识上，经过细心比较、研究，再决定投资对象并且入市操作，既可以避开许多不必要的风险，少做一些错误决策，又能增加投资获利的机会。

冷静是至关重要的，它是正确地认识和分析问题的必要条件。一般投资者最容易犯的错误就是面对逆境或是长期置身于顺境之中就会被周围的气氛所干扰，不能以一个客观而冷静的立场将各种情况与利害关系考虑周全，而一味地钻牛角尖、走极端。

因此，冷静细心就是要求投资者在遇到市场行情发生变化时，在需要做出决断时，一定要结合客观的形势分析，综合把握各种市场内外的因素，进行周密地思考，既非一味地随波逐流，也能不断地根据市场的变化而修正自己的观点，及时改变自己的投资立场。做到“赚而不骄，赔而不馁”，真正有不不论输赢都能谈笑自如的大将风度。

5. 克服贪心

牛心熊胆

恐惧与贪婪是人性的两个弱点，在证券市场，这两个弱点更是具有淋漓尽致的表现。为了克服恐惧心理，投资者需要有信心、决心和忍耐力。为了克服贪心，投资者有必要对自我有一个深刻的了解。在证券市场，表面上看，投资者是在与别人竞争和“作战”，其实，最重要的还是要与自己的贪欲做斗争。

任何事物的发展都有一个限度，物极必反，盛极而衰。市场中我们常常能见到有些证券持有者，在价格持续上涨时仍待价而沽，总盼望能再涨一些，再多赚一点儿；也总有一些投资者，在价格暴跌已成定局时，仍抱有幻想，不肯面对现实。归根结底，这都是一个“贪”字在作怪。

为了克服贪心，投资者可以力劝自己从以下几个方面加以实践：

- (1) 不贪买卖多种股票。
- (2) 量力而为，不扩大信用。
- (3) 行情只赚八分饱。
- (4) 心中价位到立即到市场中去买卖，不贪一点点差价。

据说，水田里有一种鱼叫骷鲍，一看到饵料就跳上去想吃，这次没钓到，下次还会再来，很快就会被人家钓回去煮了。一个追涨的投资者就类似这种鱼，很容易地就会被市场主力把钱钓走。

6. 特立独行

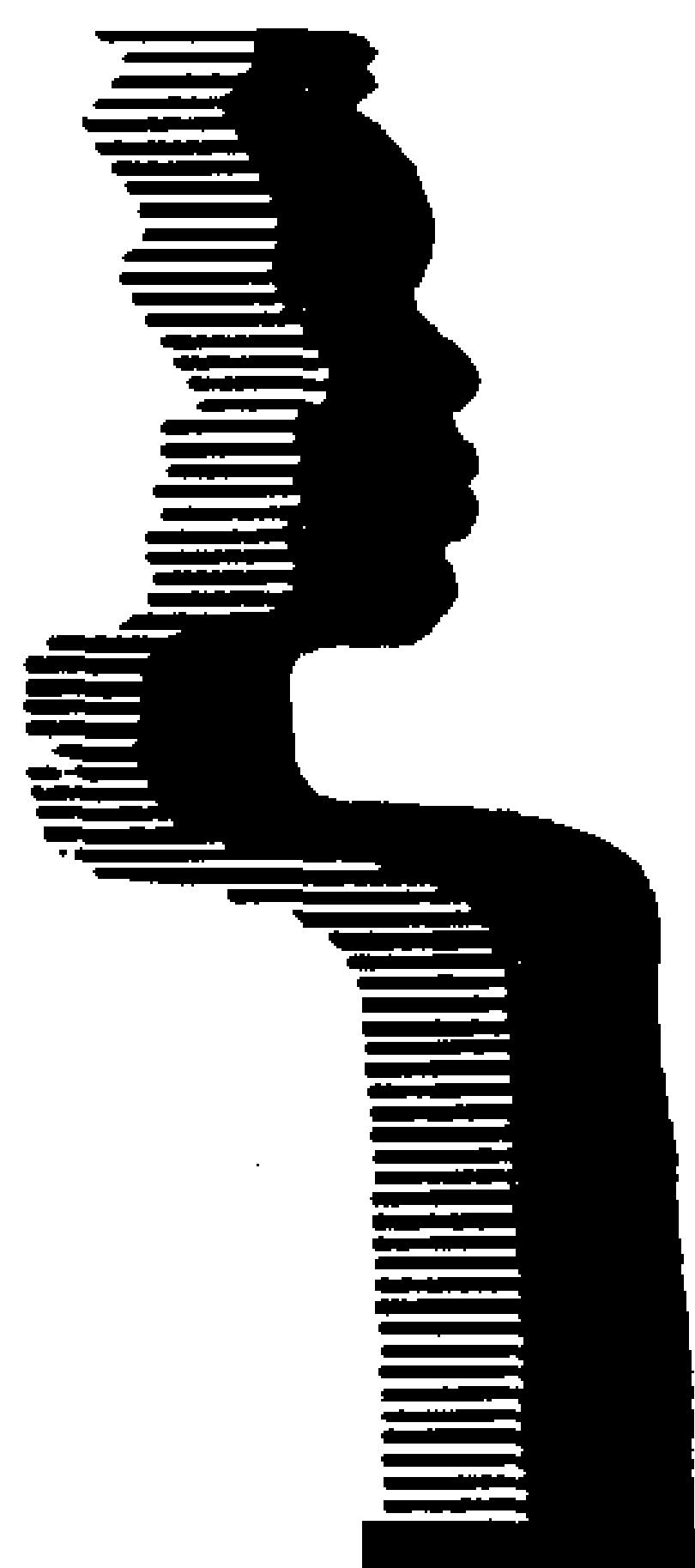
证券投资是一种风险投资，输赢常在一瞬间。而市场是由各式各样的投资大众组成的，他人的言行往往对个人投资者有很大影响。一些刚入市的投资者常常对别人的买卖十分在意，特别是当自己亏损时，看到别人赚钱更是羡慕不已，冲动之下，往往会

第十九章 投资者需具备的心理素质

不考虑当时的行情就跟着买卖，然而，跟着“瞎子”的后面是不会有好结果的。俗话说：别人的补品，往往是自己的毒药。别人再怎么成功、获利，那也是别人的。与其临渊羡鱼，不如退而结网。要想通过证券投资赚钱，投资者需要有一种特立独行的精神。不要过于在意别人的买卖，而应该首先了解如何凭借自己的能力去投资交易。值得记取的是，在股市中求人不如求己，路总要靠自己去走。

特立独行，就是要求投资者有自己的见解，做别人不敢做的决定，并有一种敢于逆大众而行的勇气。

牛心熊胆



第二十章

投资交易的一些 心理策略

一、确立投资目标

凡事预则立，不预则废。在证券市场中进行投资或投机，更是如此。因为在市场中一切皆相对，几乎没有任何一件事是确定无疑的，从投身市场的那一天起，投资者就有必要不断告诫自己，对任何一起买卖行为都尽可能事先定出计划，以避免在市场中，受情绪的冲动做出决定。这样做的一个好处在于，当市场的运动方向与个人的预测相反时，也不会埋怨别人，或责怪市场。

在制定计划之前，投资人有必要确立自己的目标。如果目标不能确定，投资人的心理就会经受着种种欲望的冲突，在这种心理环境里，其结果就是导致麻痹，因此，不可能获得成功的投资。所以，在我们的交易或投资活动中，必须确定特殊的目标。

第二十章 投资交易的一些心理策略

投资目标的确立也有助于把我们的精力从外部转向自身，这样在投资出现问题时，我们也就不会仅仅从外部寻求原因。例如，如果一个投资者恰好“满仓”，但由于一个突发的消息而使市场价格大幅下跌，他就可能会责怪市场，其实这是没有足够理由的。因为这种情况是我们个人所无法加以控制的。由于市场永远处在变动之中，这使投资人时时刻刻面临着挑战，通过设定一些现实的目标，能够帮助投资人将这些问题置于更富于洞见的境地，从而有效地应付这些挑战，为成功奠定基础。

在进行投资交易之前，有三个投资目标是需要加以考虑的：

其一，流通性。当所持有的有价证券，在碰到需要支出时能很容易地变换成现金，这对许多人来说是方便的。一般来说，大多数证券市场都具备了这个功能。比如，股票和债券都是具有流通性的，但问题在于，不是任何时候都能很方便地卖出，也许市场价格已经下跌，卖出意味着亏损，也许市场刚刚走出盘局，此时抛售心有不甘。因此，我们认为，流通性具有更广泛的涵义，它不仅仅意味着卖掉拿回自己所支付的金钱，它也意味着自己投入的金额不会发生实质性的变化。简言之，流通性也是可以计算的。所以，在进行投资活动时，投资人必须准备足够的资金，以便应付在“套牢”的情况下，能够平衡所持有的有价证券，不致于对整体的投资计划构成危险。这也是许多投资专家劝告人们，一定要用自己的余钱来进行投资的道理所在。

其二，收益性。自然，投资人都希望自己的投资收益愈高愈好。然而，市场是不会以个人的意志为转移的。在制定投资计划时，收益性的高低，这要根据投资者自身的财经需求和其它情况来定。在我们的市场中，有些人是因为所在企业效益不好，下岗

牛心熊胆

之后投入股市，其对收益性的需求就比较高；有些退休人员则是用一部分退休金进行投资，其对收益性的需求就相对较低。而且，对收益性的看法还与不同人之间的个性差异有关，有的人争性好强，在股市中也不例外，有的人得过且过，并不格外看重输赢。

其三，成长性。这涉及到投资对象的选择。证券市场普遍存在的一个悖论是，当一个投资对象的获利可能性越大，其风险和不确定性也越明显。而承担风险的程度往往与个人的性情有关，因此，投资者必须认清自己承受风险的能力，并且一开始就把它纳入投资计划之中。当一项投资搞得你茶饭不思、夜不能寐时，你就该小心在意了。投资人不能忍受市场的波动和压力，要想在市场中有良好的表现那是不现实的。成长性也是一个相对的概念，在不同类型的股票之间、在同一类型的不同股票之间并不存在一个绝对统一的标准。例如，通常认为，现代高科技产业属于高速成长的领域，但同时也是高风险产业，因此，并不是每一家高科技股票都会有出色的业绩。

二、确立投资理念

对于投资理念，目前在许多股市书藉、股评文章，甚至大多数投资者中间都还没有引起足够的重视。因为人们似乎更关心具体的操作方法，而不考虑投资的方法论——投资理念，这是一个认识误区。其实，投资理念对于一般的证券投资者来说同样是相当重要的。我们说人是有思想的，这意味着人的行为通常是受他的思想支配的。在证券投资中同样如此，投资者抱有什么样的投资理念，往往决定了他在市场中将会采取的立场以及具体的操

第二十章 投资交易的一些心理策略

作方法。一个相信股票投资无异于赌博的人，他在股市中的表现往往是赌性十足，他不太会相信什么技术分析，基本分析之类的东西，他只会相信运气——因为赌博主要是依靠运气的。而一个相信市场的运行是有规律可循的投资者，总是试图通过各种各样的技术手段或方法，探寻这种运行规律，并力图通过对规律的把握而获利；与此相反，投资者如果认为市场就是市场，其运行并无确定的规律，那么，他对市场的看法就是随机漫步。

如果说确立投资目标就是要帮助投资人明白他要达到的最终状态，那么，投资理念的确立就是要解决投资人依靠什么达到目标的问题。这个世界上有许多宗教，每一种宗教都声称可以运用不同的方式寻找到人世间的真理。在证券市场上，也有各种各样的理论和方法，每一种理论和方法都试图告诉人们如何在市场中获利，然而，迄今为止，还没有任何一种方法能保证投资者永远获利。事实上，任何一种投资理论和方法，不论被吹得如何神乎其神，都存在着缺陷。在这种情况下，投资者所需要做的不是要发现一种最好的方法，而只是需要选择其中一种能够让你感到使用方便、证明有效的方法，这就够了。

对于持中短线投资或投机立场的投资者来说，也许运用一些技术分析方法是有帮助的。这样至少在具体操作时，投资者可以找到一点依据，而避免跟着市场的感觉走。但对于一个长期投资者而言，则可以更多地关注基本财经状况的变化来决定，当然，也可以采用象相反意见理论或市盈率水平等确定买卖的时机。

一个投资者运用什么样的分析方法，通常取决于他所持有的投资理念。但是，不论投资者选用哪一种方法，以下这几点都是值得考虑的：

牛心熊胆

首先，对自己所用的方法的有效性要有信心。通常一种方法的有效性并不是在某一段时间里才成立，而是经过投资者比较长时间的运用，特别是在各种不同的市场条件下能使投资者获利才可以得到证明。当然，我们强调有效性并非要求一种方法完美无缺，正如在前面一些章节里曾经指出的，在证券市场上并不存在什么灵丹妙药。不过，每一个市场参与者却都需要运用一些分析方法，以便做出理性的决策。实际上，投资者做出一个投资决策往往不是孤立的，也不能仅仅依靠所谓市场的“感觉”。而是作为一个整体方法的一部分，因此，其结果必须与一系列基于理性的判断相一致。

其次，对于所选用的方法，投资者应该能够方便的使用。如果一个投资者对自己所采用的投资理念或方法感到方便而实用，他甚至会对所用方法十分欣赏，这样将为投资者带来两个好处。其一，欣赏意味着兴趣，兴趣又会转而鼓励投资者去探索和拓展这方面的知识。其二，当一种方法给出的信号需要采取行动时，投资者也许不会立刻这样做。例如，投资者也许想抛售一支低市盈率的股票，但是，如果投资者不是全心全意地相信一种投资方法，那么，即使所有购买股票的条件都具备时，他也许会寻找一个理由不买这个股票。这是与上述第一点的讨论一致的。通常一个市场底部的实质就在于，它并不需要表现出大量的理由或原因，因此，投资者对于自己所用的方法必须有完全的信心，否则，他就很难克服投资道路上的心理障碍。

第三，需要考虑的是，确定所用的方法是否与个人的性情气质相一致。不同的投资人往往会采用自己喜欢的分析方法，而这通常是与个人的性情气质有关的。例如，一位投资者以移动平均

第二十章 投资交易的一些心理策略

线系统作为买卖的主要依据，当市场价格超过平均线时买入，而在市场价格跌进平均线时卖出。然而，如果投资者不能忍受账面亏损所招致的痛苦，那么，他就有可能在移动平均系统提示出现之前就急急忙忙做出买卖决定。类似地，当一个投资人买进一个低市盈率但自己并不是很喜欢的股票，试图等待一段时间之后股价上涨时卖出。然而，如果投资者缺乏耐心，就会时刻在心里计算自己的账面盈亏，那么，对这个投资人来说，运用低市盈率选择股票的方法就是不适合的。因此，投资者有必要确定自己的投资理念或方法是否与个人的人格特征相冲突。

实际上，每一个人都有不同的性格结构，或外向、或内向，或强、或弱，但却是独一无二的组合。作为投资或投机者有必要考虑自己的性格特点，因为这将有助于选择一个合适的投资或交易方法。例如，如果投资者对技术图表有兴趣，那么，结合这些工具运用一种系统就有更大的意义。

诚然，不论是从交易，还是从投资方面来说，任何一种方法的实质就在于发展出一种低风险观念。只有当投资者能够清楚地了解市场将为他提供的盈亏机会时，他投资成功的可能性才会大大提高。

三、确立投资计划

确立一个投资计划，对成功投资的重要性。正如，彼得·林奇在《战胜华尔街》一书中指出的“如果执行一个固定的投资计划，不理睬市场发生了什么变化，你会得到丰厚的回报。”

确立投资计划的最大好处在于，它可以使投资者扩大客观性，减少情绪性，从而在变幻莫测的市场中，不随波逐流，坚持

牛心熊胆

自己的投资理念。为此，投资者最好是制定一个书面计划，因为这可以使你更加精确。一旦写出计划，投资者就很容易评估各方面的情况，譬如，是否符合市场的逻辑，是否存在个人的偏见，在出乎意料时采取什么步骤等等。

有些投资者反对制定书面计划，原因就在于，他们不喜欢遵循一些固定的原则，或者他们更多的喜欢凭“直觉”做事，有些投资者虽然也深知制定一个投资计划的好处，但是，他们总是怀着美好的企图，却不断推迟做这样的计划，当然，最终就“懒得写了”。直觉型市场投资或投机者通常都是一些比较好动的人，而且，他们常常会在一连串糟糕的决策之中将获利统统还给市场。

为了制定一个完备的市场投资或投机计划，一个叫做范·夏普（Van Tharp）的市场心理学专家提出了以下七个步骤：

1. 自我分析

这一步骤的作用在于让投资者对自己各方面的情况有一个比较透彻的了解，具体内容在第十九章“正确认识自己”一节里已有所涉及。在此，我们着重讨论如何通过自我分析提高抵御市场氛围影响的能力。在有关“从众与反从众”的那些章节里，我们已经了解到，在正确的时机反大众而行往往是十分有利的。然而，这种类型的决策行为的确需要有极大的勇气，要有一种敢冒“天下之大不韪”的气概。问题在于，这种做法并不是没有矛盾之处的，比如，投资人怎么知道什么时候该采取相反决策？而且，其决策的依据既然是个人内心的感受，那么，这种感受是由于市场真的到了反转之时引起的呢，还是仅仅因为个人情绪化冲动的结果？

第二十章 投资交易的一些心理策略

夏普提出一个解决方法是：重新审查相反行为的做出是否有什么意义，他建议，人们可以用打分的方法来评估，如根据自己在某天里的疑问程度从 1 分到 8 分加以说明，用 1 分表示很糟糕，而 8 分表示很好。通常这样做投资人只需在一天里安静的沉思半分钟就足够了。如果投资人以 30 天为一个投资周期，就可以通过比较每天的交易情况（投资人可以把这个评估与个人的交易情况联系起来考虑），来确定一个客观的标准，低于这个标准就不再做交易。这种方法的原则适用于那些怀着长期投资目标的市场参与者，不过，控制的时间必须更长一些。

2. 心理预演

心理预演，曾经被许多优秀的运动员所实践。他们常常在正式的比赛之前，对自己的动作以及比赛的可能情形在心理加以演示，这种做法既可以让运动员的心理集中在比赛本身上，同时也大大提高了成功的机会。在证券投资中，投资者也可以尝试运用这种方法。在进行实际投资交易之前，对于可能出现的问题，可以采取的措施能够有所预期，一旦事情真的发生，投资者就可能会自动的进行处理，从而提高成功的机会。

在实际投资交易中，投资者经常会发现市场的实际表现与自己原先的预期相反，如果投资者在此之前心理上有所预演，那么他就不会手忙脚乱，甚至任凭情绪的冲动行事。依靠对一些可能发生的市场情形的心理预演，投资者就能以更加客观的立场面对市场的风云变幻，也不会为出乎意料的挫折而失去心理平衡。

3. 发展一种低风险观念

证券市场其实是一个高风险市场，因此，所谓低风险是一个相对的概念。发展一种低风险观念，就是要求投资者在进行实际

牛心熊胆

投资交易时，充分考虑到风险因素，尽可能降低风险。为此，运用一些投资或交易的方法是有必要的，同时还需要根据掌握的信息做出决策。如果一个投资者主要是运用图表技术进行操作，那么他应该保证图表资料的准确性，投资者可以通过购买带有图表资料的证券报刊，这可以避免自己制作图表的许多麻烦。

发展低风险观念，也要求投资者尽可能避免任何多空偏见。克服源自本能的冲动，市场氛围的影响，大众传媒的作用，甚至同事、朋友的意见的左右。

4. 投资时机的选择

投资时机的选择，意味着确定执行计划的最佳条件，此时获得成功的可能性最大。如果对于机构主力来说，在证券市场中投资或投机就好象是大兵团作战，事先不仅需要有相当周密的计划，而且对时机的把握也要求十分准确，那么对于众多的中小投资者来说，倒是可以考虑采取类似“游击队”的作战方式。

有的投资计划可能要求立即执行，有的投资计划则可能需要等待一段时间。这既与计划本身的特点有关，也与当时市场所处的条件、环境有关。对于着重技术方面的投资者，要等待技术图表上出现明显的买卖信号；对于注重基本面分析的投资者，则要根据对政治经济大势的判断决定。

5. 行 动

一旦一个基本的投资理念和计划确定下来，而且所需的条件也已出现，那么十分重要的就是采取实际行动。市场总是处在永远的波动之中，因此投资行动必须果断。不过，虽然在很多时候，市场中出现的最佳买卖时点是转瞬即逝的，但是投资者同样要记住的一点是：即使一个投资机会从身边错过，总会有其它机

第二十章 投资交易的一些心理策略

会存在。正如我们曾经指出的，证券市场中的投资或投机的机会，就好像是在城市里乘坐出租车，错过一辆，很快下一辆就会来。所以，在任何情况下，都不要让即刻的情绪冲动影响一个深思熟虑而富于逻辑的计划。

6. 监 控

正如在前面一些章节里讨论指出的，自满得意是投资者容易出现的一个心理陷阱。当开始的投资立场确定以后，市场经常会有一种诱惑，让投资人改变这个立场。监控这一步骤就是为了避免投资者随意改变计划，并进行自我监督。

监控这个过程的实质就在于利用一个时间框架作为参照。对于短线投机者来说，由于多空角色的转换十分频繁，因此，从监控的角度看，投资者几乎在每一天都要考虑自己的立场，有时候，甚至在一天之内都要考虑好几次。对于中长期投资者来说，对自身投资立场的监控可以采取“间断式”的思考方法，只是对比较大的市场趋势进行评估就可以了。

在对一项投资计划进行监控的过程中，投资者要时时了解市场所处的背景，当一些影响市场运行的事件发生之后，更需要与原先自己的计划进行比较，并确定其意义。如果发现市场的波动与自己的立场相反，那么就要考虑这种反向的波动能够持续多少时间，要是短暂的，可以不加理会，要是影响比较大，就要考虑是否需要调整原先的计划。

监控过程，是对投资计划能够顺利执行的一个保证，同时，这也是一个投资者运用智慧判断市场的过程。

7. 出 局

这个过程涉及到两个方面：停损和让获利变成现实。

牛心熊胆

停损，应该在投资人所能承受损失的范围之内实行，而且只有在一个确定的点位上才加以执行。由于停损的实施，不仅会影响投资人的心理平衡，而且它也是损失投资者主要资本的快捷方式，因此，这个策略的运用要慎重和适可而止。毕竟，任何一项交易或投资项目的首要目标就是保证资本金的安全。风险资本的运用只有在低风险、高收益的机会确实来临之时才是值得考虑的。实施停损的第二个原因应该是：投资人原先进行的交易或投资的理由已不再存在。比如，原先投资人预期某家公司的业绩将大幅提高而买入了该公司的股票，但实际情况却并非如此，那么投资人自然没有理由再持有这个股票了。

影响投资人决定“出局”的另一个因素就是不确定性。不确定性是证券市场的一个本质特征。有一句古老的交易格言说：“存有疑虑时要出局”，就是针对这种情况。但是，在任何市场情形中，多多少少总会存在一些令人疑惑的因素，投资人该如何把握实在是一个难题。有一个策略就是要求投资者重新审查自己的投资计划，看看自己是否还有信心坚持原先的立场，同时对继续投资的益处进行评估。

让获利继续这是一个值得称道的目标，不过，投资人应该明白，市场价格不会永远上扬，因此，在开始交易时就确立一个获利目标是一个好主意。通常，在执行计划的初期，人们会格外小心谨慎，风险相对较低，但随着价格的上涨，风险会相应提高。此时，可以考虑用分段获利的方法，让一部分获利成为现实，这也是保持投资人心理平衡的一个有效做法。

获利也是投资人遵循计划的自然结果。假定一个投资者将获利目标定为 30%，那么一旦真的实现了这个目标，投资者就有

第二十章 投资交易的一些心理策略

必要获利了结。但在实际的交易过程中，这不是绝对的。当一个目标达到时，也许需要对市场的整个情形重新进行评估，或许存在更好的理由让投资者继续持有股票以获得更多的利润。

总之，在制定和实行一个投资计划的过程中，最重要的事情就是：确定一个现实的目标，并不断地努力实现这个目标。这意味着投资者既要有耐心坚持这个计划，同时也要有充分的灵活性，在市场情形发生变化时对计划加以修正。

四、确立投资评估方法

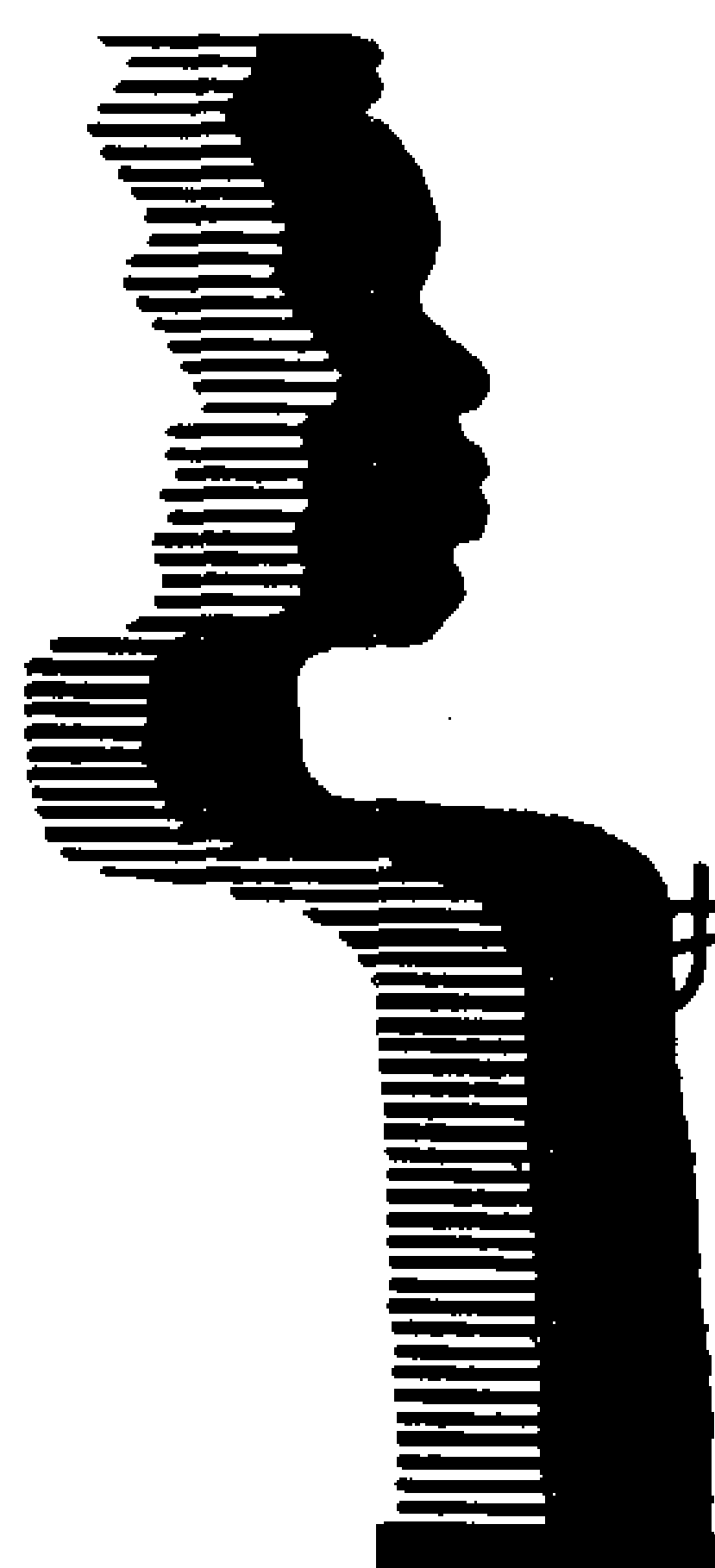
评估方法的主要目标是：确定投资者是否忠实地按照原先的计划行事，还要看是否需要加以修正。当然，最重要的就是这项投资交易是赚钱了，还是亏钱了。评估的结果不是要让投资人进行自我谴责，就象许多投资人在这种情况下经常做的那样，总想着自己“本应该如何如何”，或者“要是如何，就会赚多少钱”等等。与此相反，通过评估，投资人要找出自己在执行计划过程中存在的问题，并加以改正。坚持一种“向前看”的方针，过去的，就让它过去，在证券市场，后悔药是永远吃不完的。投资人所能做的就是努力从过去的经验教训中学会些东西，以此来奠定未来的胜利之基。

评估方法的第二个目标就是：对投资计划以及投资理念本身做出评估。任何一个投资计划都不可能预期未来的所有情形，特别是在证券市场中更是如此。如果在评估中发现原先的计划需要加以改变，那么就应该尽快地进行，但是，在这样做的时候，应该有很好的理由。譬如，也许市场条件或者个人的资本情况已经发生了变化；也许投资者发现了一个更有价值的投资目标；也许

牛心熊胆

投资人找到了一个更有效的交易方式等等。否则，宁愿坚持原先的投资计划。毕竟，一个现实可行的计划总是要比一个“可能更好但并不确定”的计划更为理想。

第二十一章 投资交易的十九条原则



第二十一章

投资交易的十九条原则

对于人性所固有的弱点，投资人如果不能加以克服，要想在证券市场中获利是十分困难的，正如我们在本书中一再强调过的，市场并不存在让人快速致富的方法，然而，市场却总有方法发现投资人身上的弱点。因此，成功的投资人不仅对市场的运作相当熟悉，而且他们通常会在行动之前制定一个有效的计划，并在实践中严格遵循计划行事。投资或投机就是在充满不确定性的市场中不断寻求机会的过程，市场的参与者往往会自觉不自觉地形成一套自己的投资理念，基于这样的认识，我们认为，投资人有必要努力建立一些建构性的观念，以控制自己的情绪。在证券投资历史上，许多成功的投资人或投机商，在总结自己成功的经验时都提出过一些投资交易的原则。在本章，我们将讨论这些原

牛心熊胆

则，目标在于：如何使投资人更有效地控制自己的情绪，如何更有效地控制投资风险。为此，我们把这些原则分为两大类：心理调控和资金管理。当然，对投资人来说，仅仅了解这些原则是不够的，重要的是付诸实践。

一、心理调控

原则 1 存有疑问时，不要行动

在市场中投资或投机，重要的是对自己所做的事情有信心。虽然过分的自信会导致草率、过度交易，而且难以克服，但是，如果投资人对自己所持立场没有信心的话，那也是很糟糕的，在这种情况下，当一个“利空消息”突然出现时，投资人就可能显得手忙脚乱而仓促行动。所以，如果对所做的交易心存疑虑，投资人就应该停止这种交易。毕竟，我们来到证券市场不是为投资而投资，为交易而交易。当投资人心存疑问，仍然勉强去做，一旦事情朝着相反的方面发展，投资人就可能没有什么信心坚持下去。譬如，当一个投资人处在疑虑重重之时，就有可能对任何一种消极的演变都异常关心，随着价格下跌，投资人会变得越来越没有信心。结果，当价格跌到某个支撑位或者买入区域时，投资人反而会卖出而不是买进。

我们到证券市场中来的一个主要目标就是获利，如果这种机会已经减少，那么，投资人继续持有某种立场就没有什么理由了。毕竟，这不是我们进行交易的最后一次机会。正如我们在前面说过的，在市场中投资或投机，就象乘坐出租汽车，错过一辆，很快会来下一辆。市场永远有其它机会等待着投资人。

原则 2 永远不要根据希望进行交易或投资

第二十一章 投资交易的十九条原则

在前面的一些章节中，我们曾经指出，投资人根据希望进行交易或投资，无异于为自己挖掘一个精致的陷阱。通常，当最初做出投资决定的依据消失之后，许多投资人仍然会坚持原先的立场。譬如，因为看好后市，一个投资人购买了股票，但不幸的是，市场的条件不久就发生了变化，股票价格不断下跌。然而，这个投资人却仍抱着等待的态度，他期望着市场出现反弹的机会。投资人不卖出股票的唯一理由正是希望，对此，市场通常总是以损失来回报。因此，当投资人发现自己处在这种情况下时，最好的方法就是：不要犹豫，立即卖出。

原则 3 根据自己的判断，而不是别人的意见采取行动

证券市场是一个大众聚集的场所，各种各样的观点、看法都在这里滋生和交融，任何时候都会有看多的和看空的，有卖出的或买进的，没有主见的投资人就很容易受到别人意见的影响。然而，投资人应该明白，自己是钱袋的主人，因而，也是最终的决定者。我们应该根据自己的判断，而不是别人的意见采取行动。

当然，这并不排斥投资人在做出决定之前，听听别人的意见。实际上，投资人在采取行动之前了解一些别人的观点，对于形成自己的独立判断也是有好处的。

原则 4 弱势中买进，强势中卖出

这个原则要求投资人在市道低迷、价格比较低时买进股票，而在市道强劲、价格高涨时卖出。简言之，低买高卖。看起来这是一个最简单不过的交易原则，然而真正能够做到这一点的投资人却极少。通常，伴随着价格的上扬，投资人的信心也随之增加，消息面也会趋于乐观，于是，投资人会感到更加放心，然而，市场的风险却在提高。另一方面，当价格不断下跌，投资人

牛心熊胆

的恐惧感会愈益增大，投资人反而会更加担忧，其实，这时市场风险已大为释放。

这正是投资人与市场之间的一个悖论，掌握其中的奥妙是投资人获得成功的关键。但是，在市场看起来牛气十足之际，敢于抛售股票；在市场熊气漫漫之时，勇于承接股票，的确需要非凡的勇气和信心。

原则 5 不要过度交易

频繁过度的交易是证券投资的大忌，过度交易不仅导致损失的机会增多，而且，需要支出的交易费用也大为增加。

在我国股市中，短线操作风气十分盛行，这个原则尤其具有启发意义。

原则 6 在成功交易之后，最好给自己放个假

谁也不是神仙，在证券投资中，没有人能够保持不败记录，也没有人能够始终维持超一流的交易业绩。人们在市场操作中表现出某种循环周期，在一段时间里，表现优异，操作屡屡得手；而过一段时间，却表现平平，甚至招致亏损，这似乎是一个很正常的现象。不仅在许多中小投资者中存在，而且在一些机构操盘手中也存在这一现象。因此，如果在成功的交易之后，能够给自己放个假，获得一定的休息时间，甚至离开市场一段时间，这对保持投资人对市场的敏感性，对投资的客观立场无疑是大有好处的。

原则 7 定期检查自己的交易情况

当投资人全神贯注于交易活动，心神感到疲惫是可想而知的。但即使如此，投资人仍然需要定期检查自己的交易情况，因为对交易活动的过分关注，会影响投资人的洞察力。因此，时不

第二十一章 投资交易的十九条原则

时地反思一下自己的所作所为，确认其中包含的意义是一件好事情。譬如，投资人可以经常问问自己：我承担的交易风险有多少？我是在从事投资，还是投机，抑或是赌博？我的投资是否遵循原定的计划？我是否太贴近市场？有没有过度交易的情况？等等。通过这种定期的检查，投资人可以把注意力更多的转向可能出现的错误，以便及早采取补救措施。而且，这也是投资人应该养成的好习惯。

原则 8 不断分析自己犯的错误

当我们获得成功时，总是倾向于把这个过程归之于工作的努力或者自己的良好判断力，我们很少把成功归之于适时适地的机会或运气。另一方面，当事情与我们的预期相反，常常又会把自己的挫折归之于运气或其它方便的“替罪羊”。

在分析自己所犯的错误时，首先应该检查判断力，因为这常常是我们所犯的各种错误的根源。唯有当我们犯了错误，而且能够正视这个错误时，才能从错误中接受教训。人们总是在真正地承受过亏损所带来的痛苦，并对所犯的错误加以认真的检讨和分析之后，或许才有可能采取一些补救措施，从而不让同样的错误再次发生。

分析失败的交易对投资人具有极大好处。所谓失败是成功之母，在证券投资中也一样，对导致失败的原因分析常常是进行自我教育最好的老师。通过这种分析可以使我们明白，自己心理上存在的种种弱点和缺陷，从而在今后的投资交易中加以克服。

原则 9 不要过早介入交易

证券市场的诱惑是无所不在，无时不在的，投资人的情绪很容易受到市场的影响而变得冲动，往往看到一个可能的机会就急

牛心熊胆

不可待地试图介入其中。然而，无数的实践告诉我们，通常在这种情况下，做出的交易活动，往往不是太早，就是招致亏损。其实，证券市场是一个很公平的地方，在很多情况下，它为投资人提供的机会常常不是唯一的。比如，某一支股票的买入点位或卖出点位，通常就不止一个。这意味着，在多数情况下，投资人根本没有必要匆匆忙忙地做出交易行为，有一句交通口号叫做：一看，二慢，三通过。同样可以作为投资人进行交易时的座右铭。

投资人过早介入交易中，有两个方面的原因：一方面是判断失误，对此，投资人除了加强研究，增进对市场的理性认识之外，别无他法；另一方面，就是情绪冲动所致，这时，投资人的热情代替了审慎，往往在还没有搞清楚引起市场变化的条件之前，就竭力想确定自己的投资立场。因此，对于在这两种情况下，做出的投资最终引起麻烦也就毫不奇怪了。

原则 10 不要试图抓住市场的每一个机会

从投资人的自然本性来说，都希望成为市场的完美主义者，所以，市场的参与者都觉得必须抓住市场的每一次转机，不放过任何一次机会。但是，很不幸地，当我们试图这样去做的时候，市场反而会更多地让人们品尝失败的滋味。的确，市场每时每刻都充满着机会，然而，任何一个投资人都不可能充分利用这些机会。事实上，如果我们试图猜测每一次价格波动的转机，那么，不仅会导致挫折，而且会让我们丧失对市场的洞察力。

二、资金管理

原则 11 当风险和收益难以确定时，永远不要投入一项交易

第二十一章 投资交易的十九条原则

在所有的情形中，我们都不可能给出一个期望收益与可接受的最大损失之间的数学比率。就某项特定的交易来说，投资人做出决定时，应该考虑到相应的资本风险。另一个因素，则与投资者的心理素质有关，风险承受能力低的投资人，就不应该进行高风险、高收益的投机活动，反之亦然。当然，风险也是一个相对的概念。对一个人来说致命的风险，对另一个人来说也许不足挂齿。一般说来，投资人可以参考的风险与收益的相对比率，可以大致确定为 3 比 1。

原则 12 损失要立刻中止，获利则让其继续

这是许多投资人所熟悉的，也是最重要的一个交易原则。我们进行交易的目的是为了获得利润，因此，当实际的情形与我们的预期相反时，自然会让我们感到情绪上的痛苦，然而，许多投资人在这种情况下，宁愿忽视损失，总想着市场会回升。有时，我们能够判断出趋势会下跌，但由于成交量很低，或者已经下跌，于是，我们会以为这不过是市场的波动而已，所以继续维持原先的立场。另一个经常为市场分析人士所引用的借口是：“虽然遭受利空打击，但市场只跌去昨日升势的一半，所以，从技术上看还是相当强劲的。”如此等等。于是，投资人以期望取代了行动，他们也许会期待着某个事件的出现，以作为做出决定的理由。

投资人容易忽视的一点是，市场有其自身的运行方向，这是不以任何个人的意志为转移的一个客观规律。然而，市场的参与者却是非常感性和情绪化的。当我们持有一个立场，我们对市场的看法就会受其影响，作为多头，自然希望价格越来越高，作为空头，就盼望价格越来越低。所以，市场的参与者要时时提醒自

牛心熊胆

己，当我们期待市场上扬，而市场却在下跌，这正是对我们的分析和判断发生错误的一个警告，。一旦出现这种情况，投资人实在没有理由继续坚持原先的立场。

这个原则并不意味着，在每一次我们持有多头立场，而市场表现相反时，我们都要立即卖出。一个成熟的投资人，在进行一项交易时，需要确立一个潜在的获利目标和可接受的风险水平。有时候，市场会在上扬之前先行下跌。只要损失控制在可接受的风险水平以内，投资人就没有必要过早地终止一项交易。

另一种情况是，投资人执行了停损策略，但很快却发现卖错了，这时很少有人会重新买回来。而市场中一个经常发生的现象却是，如果投资人以反向方式重新购回来，反而会有更多的利润，可惜的是，实践中很少有人拥有这样的心理敏捷性。因为这种做法实际上是要让投资人自己迅速承认错误，并加以改正，但许多投资人却不愿意这样做，他们更宁愿眼巴巴地看着自己卖掉的股票上涨，而品尝着自我的懊悔。这表明投资人身上存在着一种心理障碍，克服这种心理障碍的方法很简单，投资人只要把原先的股票看作是全新的投资行为，想一想，如果是另一个股票表现出类似的上涨趋势，我们是否会买入？

因此，减少损失对投资人来说，实在是一种基本而重要的技术，依靠这个策略既有助于保护资本的安全，也使我们有余力投入其它交易。

与减少损失相应的原则就是：让利润延续。当市场价格跌至停损点位时，这无疑是对投资人犯下错误的一个警告。另一方面，当市场正沿着投资人所预期的方向运动，那正是对投资人的信心投了一票，因此，投资人应该坚持原先的立场，让利润延

第二十一章 投资交易的十九条原则

续。有一个著名的说法：“趋势是投资人的朋友”正是如此。市场的运行趋势一旦形成，就会有一种惯性。尽管人们可以通过一些媒体，认识到市场的趋势将如何，但是没有人能够准确地预测一个趋势的规模和持续的时间。只要投资人的分析或方法表明，市场趋势继续朝着所希望的方向运动，那么，投资人就没有理由卖出一支股票。除非为了锁定部分赢利才可以这样做。通常，在一个趋势形成之前，市场总是要花费许多时间来来回回盘整，这似乎也是对投资人耐心的一种磨砺，因为这时候进行交易往往是无利可图的，这样一来，也会使一些没有耐心的投资人早早被淘汰出局。

许多投资人在有所获利时，总是想落袋为安，其理由正是基于这样一句古训“两鸟在林，总不如一鸟在手”。如果投资人在获得一笔利润之后，就再也不进行交易了，那么，落袋为安的策略无疑是正确的。不幸的是，如果投资人仍要投身于市场，那么，遭受损失就是不可避免的事情。这种早早获利了结的策略，在一些市场的短线投机者身上是相当盛行的，这大概也是这些人只能获得有限利润的原因。

对于大多数投资人来说，这是又一个悖论。在能够让他获利之际却不乐意承受一点儿风险，而在损失届临之时却要企求风险。看来，人们宁愿接受少一些但确定的利润，而不愿意为更大的利润下一个聪明的赌注。他们更情愿为更大而不确定的损失冒风险投入资金，而不是为肯定比较小的损失冒一点点风险。事实上，在已能获利的情况下，投资人已无风险可言，如果说有风险也只是获利多少的问题。但在遭受损失的情况下，投资人已面临着风险。人们不愿意为前一种情况再冒一点点风险，反在落袋为

牛心熊胆

安心理驱使下，早早了结利润。而在后一种情况下，却死死抱着价格也许会回升的幻想，甘愿冒更大的风险。这也许就是一些投资人敢于赔大钱，却只能赚小钱的一个心理因由。

原则 13 基于低风险观念而进行小资金运作

在证券市场中，总有一些投资人期望着快速获利，他们经常把一笔资金全部投入到交易中——即把所有的鸡蛋放在一个篮子里，然而，实际的结果却恰恰相反。在这种情况下，投资人往往是获小利而赔大钱。因为当一个投资人把所有的资金都投入到一项交易中，他的心理会变得非常紧张，能够获利时，投资人会担心这点利润在下跌中失去，于是，匆匆抛出股票了结；而在亏损时，投资人要么期望着反弹行情，要么在设定的停损位卖掉股票，不管那一种情况，亏损都是难免的。这个原则告诉我们，为了避免出现这种情形，投资人可以考虑基于低风险观念先尝试着进行一些小资金运作，这个原则要求投资人抛弃快速获利的幻觉。为此，投资人也可参考原则 11 中所强调的，在投资交易之前对收益与风险的比率做出估计。

原则 14 往下而不是往上看（多考虑下跌的可能性，而不是上涨）

很多投资人在进行一项交易时，就会情不自禁地计算可能获得的利润，这实际上就是把投资假设建立在期望之上，结果自然更多的是失望。当一个投资人准备做多头时，他首先应该问一问自己“这项交易可能发生的最坏结果是什么？”换句话说，要往下看，而不是往上看，多想一想下跌的可能性，而不是更多地陶醉于上涨的梦想中。投资人在证券市场中，应该反复强调的一个目标是：如何保护自己的资金安全。因为如果资金安全得不到保

第二十一章 投资交易的十九条原则

证，其它的一切都无从谈起。成功的投资人总是赢多输少，而失败的投资人则正好相反。原因就在于，对成功的投资人来说，往下看通常使他们能够领先一步了解自己的处境，以便评估在什么位置应该减少损失或停损。

当一个投资人发现半数的交易都与自己的预期相反时，他的确应该认真反省一下，自己在每次交易时，是否更多地想到可能的获利而不是损失？这样做时，也会使投资人方便的发现自己存在的缺点。

原则 15 永远不要让交易或投资的损失超出所能承受的范围

任何时候，一旦投资人的风险资本达到其所不能承受的地步，那么，投资人实际上就是将自己置身于完全由市场支配的境地，投资人的心理紧张水平将很高，而且将丧失所有的客观性。在这种情况下，做出的决策往往是情绪化的，投资人只会关心怎么赚到钱，关心由于损失所引起的心理的痛苦，而不是实际的情形。

原则 16 不要与趋势作对

正像俗话说说的，水涨船高。当市场处在上升的趋势之中时，所有的多头终将获利；反之，在熊市中，究竟在何处将止跌回稳，通常也是难以预测的。在证券市场中进行投资交易，最令人难以把握的也是市场的趋势。一旦投资人的立场与市场的主要趋势相反，消极的结果就是不可避免的。自然，关于市场的原始趋势究竟是上升还是下降，大多数投资人并不会有一个明确的看法，然而，对每一个投资者来说，在进行交易时，却有必要提醒自己，不要与市场的主要趋势搞反了。

牛心熊胆

◆◆◆◆◆

原则 17 尽可能到流通性高的市场进行交易

一般说来，投资人应该总是到流通性高的市场进行交易，这就是说，买卖之间的价格差异很小。而在流通性不高或“冷门”市场中的交易则往往意味着更多的等待时间，由于这些市场中的价格差异较大，投资人常常还需要支付更多的经纪费用。如果投资人的交易额较大，那就更不方便了。

在流通性高的市场，总有大量怀着不同意见的参与者介入其中，因而，总是会有人愿意采取相反的交易立场。在一个流通性不高的市场，一旦投资人碰巧做对了，获利是相当丰厚的，但如果做错方向的话，结果常常也是灾难性的。这一点，在期货市场表现得尤其突出，这是由于期货市场中，每日的价格波动受到限制，在多数时间，市场的交易都限定在一个范围内进行，但让人惊奇的是，一旦个人持有某种立场时，却常常会超出这个限度。

当然，市场的流通性是一个相对的概念。在一个有着多种交易品种的市场中，也许会有某些品种相当“冷门”而显得流通性不好，而过一些时候，却会显得相当热门。

原则 18 永远不要碰着追加保证金的情况

这个原则适用于运用杠杆原理即保证金交易的市场，如商品期货、金融期货市场等等。导致要求追加保证金的情况通常有二：第一，市场的实际运行方向与投资人所持立场相反，这意味着其帐户上的资金已经落在所要求的水平之下。第二，在期货交易中，由于所持有的头寸增加而提出保证金要求。当碰到追加保证金的情况时，投资者通常有两种选择，要么增加足够的资金以维持帐望平衡，要么抛售全部或一部分所持有的证券以降低保证金的要求。

第二十一章 投资交易的十九条原则

为了做出正确的选择，投资人有必要检讨为什么资金帐户会陷入这种境地。如果追加保证金是由于市场走势相反所致，那么，这意味着投资人或者是将资金完全投入某种交易中，保证金过少，以致面对市场的每一次波动都会显得战战兢兢，情绪处在焦虑状态；或者投资人原先进行交易时所依据的前提已经发生了变化，在这种情况下，追加保证金都将有效增加投资人感情上的责任，如果原先的决定是根据一个虚假的评估所做出的，那么追加保证金可以看作是一位友善的提醒者，投资人应该通过清仓或部分清仓来应付这个问题。当然要求追加的保证金也许并不很多，因为目前的市场情形已经与投资人的立场相反，而且帐户上的资金已经逐渐减少，那么，随后提出的追加保证金只是提醒投资者正在遭受损失。在这种情况下，这个警告是很糟糕的，因为追加保证金的请求并不反映某个孤立的事件，而是恶化的趋势已经达到了某个顶点。因此，追加保证金可以说是一剂猛药，这个时候，投资人最好是完全退出市场休整一段时间，以便让情绪上的创伤得到痊愈，恢复客观性的立场。

此外，追加保证金也许是因为投资人又增加了新的头寸而引起，这往往意味着投资者交易过度，最好不要再考虑进行新的冒险。不管有什么样的理由，这都表明投资人的资金管理已经出现了问题。总之，保证金提高这个事件本身，就是市场趋势正在发生变化的一个信号。因此，不论什么理由，当被要求追加保证金时，投资人的原则应该是，永远不要再投入更多的钱。

原则 19 停损点的设立，应该是止所当止，而不是因为方便

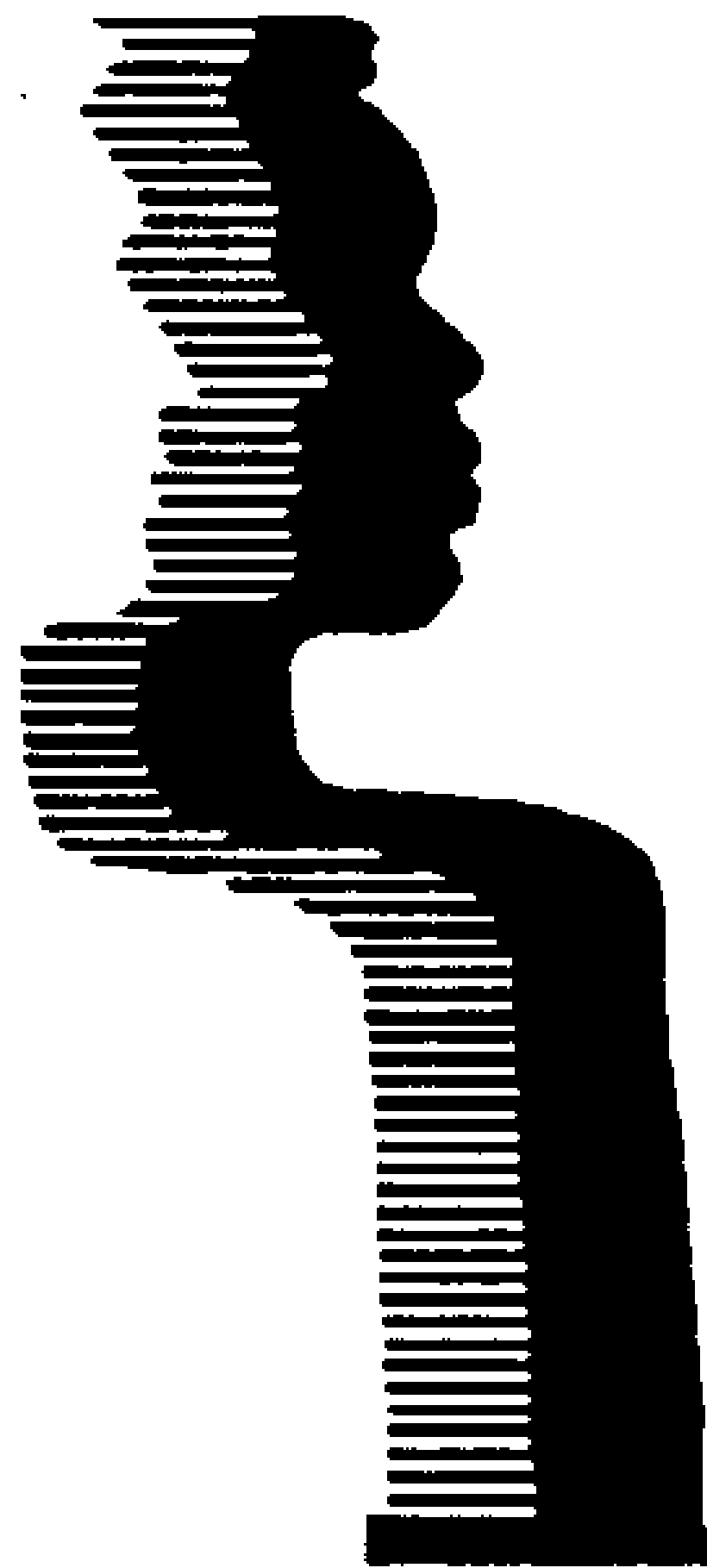
有经验的投资者经常会提到设立停损点的重要性，的确，这

牛心熊胆

是一条有效的交易原则，预先确定可以承受的风险和停损的点位，对于防范更大的损失是有好处的。然而，停损点的设立，应该是止所当止，而不是因为方便。如果一个停损点是由某种可靠的技术或基本分析确定的，那么，这是一种聪明的做法。但是，如果投资人在开始交易时，就是以损失不超过 500 元为基准，那么，这个停损点位的设立就仅仅是图方便而已，其交易获利的可能性将会大大减少。因为在这种情况下，投资人不是根据市场价格的波动做出决定，而只是根据自己所能承受的损失数目随机确定的。这样的停损点位什么也说明不了，只是赌博似地看价格是否会落在停损水平上。实际上，经常可能发生的是，一旦这样的停损被执行，投资人很快就会发现，市场朝着与预期相反的方向运动，一直达到本来可以获利的程度为止。

许多投资人也明白这一点，但在实际交易中仍然把它作为一种复杂的心理游戏，全凭当时的乐观程度而不正确地推测在什么位置停损是更符合逻辑的。因此。碰到这种情况时，多问一问自己“这真的是一个停损的最佳位置吗？”或者“我所设置的停损位置只是便于控制我的损失吗？”也许不无好处。

主要参考文献



主要参考文献

1. 时蓉华主编：《现代社会心理学》，华东师范大学出版社，1989年。
2. 金盛华、张杰著：《当代社会心理学导论》，北京师范大学出版社，1995年。
3. S. Weinstein 著，寰宇财务顾问公司译：《多空操作秘笈》，台北寰宇出版有限公司，1994年。
4. 翁鸣、原平、胡强编著：《证券投资指南》，时事出版社，1993年。
5. 忠友、蓝领编著：《股市陷阱》，宇航出版社，1992年。
6. 张锐、戴建忠编译：《战胜华尔街》，暨南大学出版社，1997年。

